

# **UNIVERSITÀ DI ROMA “LA SAPIENZA”**

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE SOCIALI ED ECONOMICHE**

**Corso di dottorato in Sociologia e Scienze Sociali Applicate (SESSA)  
XXIX Ciclo**

## **VERSO UNA NUOVA ECONOMIA SOCIALE**

*Il ruolo del Terzo Settore nel riassorbimento della disoccupazione tecnologica e nella soddisfazione dei nuovi bisogni sociali in Italia*

Dottorando:

Dott. FEDERICO FIORELLI

Coordinatore:

Chiar.mo Prof. ANTIMO LUIGI FARRO

Tutor:

Chiar.mo Prof. FABRIZIO PIRRO

**ANNO ACCADEMICO 2016/2017**

# INDICE

INDICE.....	2
INTRODUZIONE.....	3
1 SCIENZE SOCIALI E GENESI DEL CAPITALISMO .....	17
1.1 GLI EFFETTI SOCIALI SOTTESI ALLA RELAZIONE TRA AGENTI ECONOMICI .....	25
1.2 LA CHIAVE DI LETTURA DELL'ANTROPOLOGIA ECONOMICA .....	33
1.3 LA "SOCIALIZZAZIONE" DELL'ECONOMIA.....	42
2 L'EVOLUZIONE STORICO-ORGANIZZATIVA DELLO SPAZIO DI PRODUZIONE: FABBRICA, TECNOLOGIA E ORGANIZZAZIONE.....	54
2.1 SVILUPPO DELLA FABBRICA E ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO .....	59
2.2 MECCANIZZAZIONE E PRODUZIONE.....	86
2.3 DISOCCUPAZIONE TECNOLOGICA E SISTEMI PRODUTTIVI.....	111
3: QUALITÀ DELLA VITA E POLARIZZAZIONE DELLA STRUTTURA PROFESSIONALE: IL RUOLO DEL TERZO SETTORE.....	127
3.1 QUALITÀ DELLA VITA E TERZO SETTORE NELLE REGIONI ITALIANE: UN'ANALISI MULTI- CRITERIO.....	133
3.2 POLARIZZAZIONE E INNALZAMENTO PROFESSIONALE DEL MERCATO DEL LAVORO IN ITALIA: CRESCITA DEL CAPITALE UMANO, RITARDO TECNOLOGICO E TERZO SETTORE.....	158
CONCLUSIONI.....	191
BIBLIOGRAFIA .....	199

## INTRODUZIONE

La seguente trattazione rappresenta un tentativo di analizzare il legame che intercorre tra l'evoluzione della società capitalista, osservando principalmente il mutamento dei bisogni sociali, e gli effetti occupazionali dovuti al cambiamento tecnologico. L'ipotesi di partenza consiste nel ritenere necessaria una maggiore ibridazione tra l'attuale struttura del mercato capitalista (terziarizzata, globale e digitalizzata) e il terzo settore.

Fenomeni socio-demografici e tecnico-organizzativi come la variazione della popolazione mondiale, l'invecchiamento della stessa in molte aree del pianeta, l'evoluzione tecnologico-organizzativa dei processi produttivi, l'evoluzione della struttura professionale e l'andamento dei flussi migratori, stanno lentamente determinando una profonda variazione della domanda di servizi. Questi ultimi divengono sempre più personalizzati, per via di una maggiore eterogeneità della struttura della domanda, mentre cresce la quota del servizio che si connatura per la sua natura relazionale. L'ampliamento delle disuguaglianze sociali e la crisi dei regimi di welfare tradizionali favoriscono una crescita della domanda dei servizi socio-assistenziali, formativi, ricreativi e sanitari che il mercato e/o le istituzioni pubbliche non possono produrre a prezzi sufficientemente ridotti.

Difatti la presenza di asimmetrie informative, molto sentite quando si parla di servizi personali che toccano sfere private della vita di ognuno; l'assenza di un mercato totalmente concorrenziale per quanto riguarda il settore dei servizi; la necessità di produrre e di consumare il servizio nello stesso luogo rendendo molto complessi e costosi i processi di delocalizzazione; e la difficoltà di ottenere delle convenzioni con le istituzioni pubbliche, utili a ridurre il prezzo di mercato, fanno diventare ancora più complesso e anti-economico l'investimento in questo settore.

Questa impossibilità di soddisfare il rinnovamento dei bisogni sociali, sempre più dematerializzati e relazionali, comporta da un lato una crescita dell'insoddisfazione sociale per l'operato della politica e del mercato mentre, dall'altro, contribuisce a ridurre la produzione e l'occupazione potenziale nel settore dei servizi. Quest'ultima viene altresì minacciata dal ritmo e dalla pervasività degli attuali cambiamenti tecnologici.

Come afferma Giorgio Lunghini, punto di riferimento di questa trattazione per quanto concerne la relazione tra occupazione, bisogni sociali e terzo settore, il mondo del non profit può beneficiare di alcuni punti di forza rispetto al settore privato. In primo luogo la

presenza di lavoro volontario garantisce una diminuzione del costo del lavoro per unità di prodotto. Tale diminuzione di costo permette di produrre dei servizi a un prezzo inferiore a quello di mercato. Un secondo vantaggio consiste negli incentivi fiscali, finanziari e normativi che la mano pubblica concede al settore non profit. Infine un terzo vantaggio consiste nella facilità di ottenere contributi a fondo perduto come nel caso delle donazioni o dei lasciti testamentari.

Queste considerazioni verranno riprese nel corso del terzo capitolo dove si approfondiranno i temi qui accennati in un'ottica di flusso. Il terzo settore non verrà analizzato come una pericolosa *anomalia* del sistema economico che interviene nel caso in cui sussistano dei fallimenti del mercato. Al contrario verrà analizzato come un possibile contributo all'evoluzione dell'impalcatura economica dinnanzi al manifestarsi di nuovi e profondi mutamenti sociali. Il mercato e il terzo settore non rappresentano due poli opposti ma, al contrario, due fasi di uno stesso processo che parte da una dimensione materiale per evolversi verso una dimensione che nella produzione è sempre più virtuale e nella distribuzione sempre più relazionale. Come asserisce lo stesso Lunghini è necessario pensare a un nuovo sistema economico in cui da un lato bisogna risparmiare lavoro e non lavoratori mentre dall'altro risulta doveroso riequilibrare un mercato in cui vengono soddisfatti unicamente i bisogni dotati di un potere d'acquisto. Gli attuali meccanismi di mercato, orientati a ridurre i costi di produzione e ad accrescere i costi sociali senza considerare la soddisfazione dei bisogni come fine dell'azione economica, hanno determinato un rafforzamento dell'uguaglianza tra l'eccesso di produzione merceologica e la diminuzione delle opportunità occupazionali<sup>1</sup>.

Questo risultato rappresenta il prodotto delle varie *tappe morfologiche* che hanno contraddistinto il sistema economico negli ultimi due secoli. Dalla prima rivoluzione industriale della metà del XVIII secolo fino ai giorni nostri si tende a far confluire qualsivoglia forma di interazione economica sotto l'effigie dell'economia di mercato. Tuttavia da Adam Smith ad oggi il sistema economico ha subito continui e repentini cambiamenti dovuti a fattori politici, sociali, tecnologici e culturali.

La teoria smithiana si focalizza principalmente sul ruolo della divisione del lavoro nella produzione di benessere. In quell'epoca, difatti, il benessere si otteneva unicamente attraverso il contrasto alla deprivazione materiale. Alla metà del XVIII secolo l'aspettativa di vita in Europa raggiungeva a malapena i 35 anni mentre la mortalità infantile, dovuta a

---

<sup>1</sup> G. Lunghini, *L'età dello spreco: disoccupazione e bisogni sociali*, Torino, Bollati Boringhieri, 1995.

malnutrizione e scarsa igiene, toccava punte del 40%. Allo stesso tempo coloro che facevano parte delle classi lavoratrici spendevano oltre il 75% del proprio reddito per acquistare beni di prima necessità con particolare rilevanza per quel che concerne il cibo<sup>2</sup>.

Con la rivoluzione industriale l'accesso a una maggiore quantità di beni materiali diveniva possibile grazie alla divisione del lavoro e all'accumulazione di capitale. Le nuove tecnologie, tra le quali la macchina a vapore di James Watt, garantivano un accesso per larghi strati della popolazione a beni che in precedenza erano prerogativa delle classi sociali più elevate.

La divisione del lavoro rappresenta storicamente l'inizio di una nuova forma di scambio sociale: lo scambio di mercato. L'importanza di questo passaggio storico viene ripreso e teorizzato dalla maggior parte dei sociologi ottocenteschi e novecenteschi: Durkheim parlerà di passaggio dalla *solidarietà meccanica* alla *solidarietà organica*; Tonnies da comunità a società; Marx di un nuovo regime economico estorsivo figlio della rivoluzione borghese; Spencer di un modello economico fondato sullo scambio che confluirà nel darwinismo sociale; Weber, Simmel e Sombart di nuove forme di azione sociale fondate all'interno di gruppi sociali marginali (i calvinisti, gli stranieri, gli ebrei); Polanyi di *grande trasformazione*.

Lo scambio di mercato, difatti, permette di ottenere due benefici. A monte permette di superare quella serie di relazioni familistiche, politiche e affettive che rallentano il processo di specializzazione del lavoro e, quindi, di innovazione. Mark Granovetter a partire dalle analisi sulla marginalità sociale degli inventori e degli imprenditori, presenti in particolare nello studio socio-economico di Werner Sombart<sup>3</sup>, conclude che la diffusione di forme di scambio fondate su legami deboli permettono di sostituire le idee normative, che riducono la devianza, con le idee innovative, fondate sul cambiamento<sup>4</sup>.

La stessa forma di scambio a valle garantisce, attraverso il contratto, un ampliamento degli sbocchi delle merci prodotte con il fine di ottenere una più rapida circolazione nazionale e internazionale dei prodotti. In altri termini lo scambio di mercato, andando a razionalizzare le azioni sociali, permette di rendere le relazioni economiche maggiormente efficienti nel breve come nel lungo periodo. L'*homo oeconomicus* rappresenta il sottoprodotto di una rinnovata morale collettiva che partendo da un rinnovamento delle istituzioni politiche e culturali finisce per plasmare una nuova società più incline

---

<sup>2</sup> R. Fogel, *Fuga dalla fame. Europa, America e Terzo Mondo (1700-2100)*, Milano, Vita e pensiero, 2004.

<sup>3</sup> W. Sombart, *Il capitalismo moderno*, Torino, Utet, 1967 (*Der Moderne Kapitalismus*, 1916).

<sup>4</sup> M. Granovetter, *Struttura sociale ed esiti economici*, Stato e Mercato, n.3 (2004), pp.355-382.

all'accumulazione di capitale che alla salvezza della propria anima. Emmanuel Sieyès nel pamphlet *Che cos'è il Terzo Stato?* coglie come la borghesia rappresenta una classe rivoluzionaria. La forza della borghesia consiste, come afferma anche Marx nel *Manifesto del Partito Comunista*, nella sua capacità di rivoluzionare continuamente i mezzi di produzione attraverso una precedente rivoluzione dei rapporti di produzione. In altri termini attraverso il ribaltamento dei rapporti sociali di produzione, che si determinano prima sul piano economico e solo dopo sul piano socio-politico, si determina quella forma di scambio che favorisce un rapporto tra i mezzi di produzione favorevole ai processi di accumulazione e di valorizzazione del capitale. Da ciò si evince come la rivoluzione, di qualsivoglia natura possa essere, si verifica quando le forze produttive non sono più contenibili all'interno dei rapporti di produzione esistenti.

Nelle *Lezioni di Giurisprudenza*, un secolo prima di Marx, già Adam Smith prefigurava un sistema di potere in cui le istituzioni politico-economiche non nascevano con il fine di ridurre le disuguaglianze ma, al contrario, con l'obiettivo di stabilizzare tali disuguaglianze con il fine di garantire una riproduzione delle distanze sociali favorevole a una continua esasperazione delle stesse disuguaglianze. La borghesia è una classe rivoluzionaria poiché *le idee della classe dominante rappresentano le idee dominanti di un'epoca*: le nuove idee dominanti sono espressione di un modo rivoluzionario di inculcare, come afferma Franz Mehring, il presupposto della libera concorrenza nel campo della coscienza<sup>5</sup>.

Divisione del lavoro e mutamento tecnologico dal lato produttivo, libera concorrenza dal lato della circolazione dei beni e *self-interest* dal lato delle attitudini morali rappresentano i tre lati di un triangolo nel cui centro è ospitata una forma di scambio denominata scambio di mercato. Il primo capitolo, attraverso un'*escalation* cronologica, andrà a soffermarsi sull'evoluzione del rapporto tra gli scambi economici e le strutture sociali. L'obiettivo è quello di sottolineare dal punto di vista economico e sociologico la potenza rivoluzionaria di un *fatto sociale*<sup>6</sup>, come Granovetter definisce il mercato, che ha profondamente condizionato gli ultimi due secoli.

Il secondo capitolo, invece, rappresenta il completamento di quanto detto nel primo. La domanda che ci si pone in questa fase è la seguente: per quale motivo la logica liberista si ferma dinnanzi ai muri delle fabbriche e degli uffici? La domanda è implicitamente

---

<sup>5</sup> F. Mehring, *Storia della Socialdemocrazia Tedesca*, Roma, Editori Riuniti, 1974 (*Eschichte der deutschen Sozialdemokratie*, 1897).

<sup>6</sup> Per fatto sociale si intende, con le parole di Durkheim, «una qualsiasi maniera di fare, fissata o meno, suscettibile di esercitare sull'individuo una costrizione esteriore; o anche che è generale nell'estensione di una data società pur possedendo una esistenza propria, indipendente dalle sue manifestazioni individuali».

presente già nel pensiero durkhamiano così come in quello marxista. Dato che il contratto, traduzione empirica dello scambio di mercato, non è fondato su una qualche forma di garanzia affettiva o relazionale è possibile che si vengano a generare delle asimmetrie informative che potrebbero rallentare il ritmo degli scambi. In altri termini potrebbe accadere che il punto di forza dello scambio di mercato, favorire la velocizzazione della circolazione delle merci, possa divenire il suo punto debole, favorendo un loro rallentamento. Infatti l'assenza di un clima di fiducia presente in un contesto comunitario andrebbe a incidere negativamente sui meccanismi economici.

Pertanto si rende necessaria la nascita di nuove istituzioni capaci di imporre agli agenti dei vincoli ben definiti e socialmente accettati. Gli economisti parlano a riguardo di riduzione dei *costi di transazione*, ovvero dei costi di utilizzo del mercato. L'impresa, in quanto agenzia sociale, è concepita come uno spazio in cui i costi di transazione vengono interiorizzati all'interno della sua organizzazione. In altri termini un mix di fattori organizzativi: verticismo organizzativo e partecipazione dei fattori produttivi alla determinazione dell'utilizzo del capitale; meccanismi premianti: responsabilità sociale nei confronti della comunità di riferimento e burocrazia interna; e fattori sociali: reciprocità, fiducia, condivisione e principi morali, concorrono a rendere l'impresa un mezzo estremamente efficiente per essere competitivi all'interno di un mercato dove soffiano i venti della concorrenza.

Pertanto il secondo capitolo si focalizza sull'evoluzione storico-sociale dell'impresa cercando di soffermarsi sul ruolo dell'evoluzione organizzativa e tecnologica che ne ha determinato la forma attuale. L'obiettivo consiste nell'inquadrare i processi socio-economici che stanno alla base dell'evoluzione delle imprese tradizionali evidenziando come l'evoluzione storica della realtà sociale le ha rese sempre meno adatte alla soddisfazione di svariati bisogni sociali.

Infine il terzo e ultimo capitolo prova a evidenziare i limiti dello scambio di mercato nella società contemporanea. Il capitalismo contemporaneo si fonda su due fondamentali pilastri: il mutamento tecnologico e l'evoluzione dei consumi. Come si vedrà in seguito i due pilastri vanno a incidere a loro volta sulla struttura occupazionale (polarizzazione) e su quella produttiva (terziarizzazione). La crescita dei redditi nel corso del XX secolo ha permesso alla maggior parte dei cittadini dei paesi industrializzati di poter soddisfare pienamente i propri bisogni materiali. Una quota sempre maggiore del reddito, anche se attualmente in calo per via della congiuntura economica, viene destinata all'acquisto di viaggi vacanza o di accessori tecnologici piuttosto che all'alimentazione e al

sostentamento. La corretta gestione del tempo libero, la possibilità di essere alla moda, l'accesso all'istruzione terziaria e il conseguimento di un'occupazione gratificante rappresentano i principali determinanti del miglioramento della qualità della vita nei paesi industrializzati. Allo stesso tempo la crescita della produttività del lavoro nel settore industriale, maggiormente propenso all'introduzione di tecnologie *labour saving*, ha comportato un calo dei prezzi dei beni materiali. Non solo questi beni costano meno ma, allo stesso tempo, cresce la percentuale del prezzo che va imputata alle abilità socio-relazionali (marketing, *customer satisfaction*, capacità di ascolto del cliente, etc...) piuttosto che alle tecnologie produttive.

Pertanto, l'innovazione tecnologica e il mutamento della forma dei consumi, finiscono per incidere anche sull'evoluzione della struttura professionale. A un calo dei lavoratori di routine, generalmente impiegati nei settori amministrativi come per i *middle manager*, o nei servizi elementari, come nel classico caso dei casellanti, si contrappone una crescita dei lavoratori non di routine nei servizi alla persona e nei servizi alle imprese. Il calo dell'occupazione *medium-skills* e la crescita delle professioni *high skills* e *low skills* verrà analizzata ricorrendo alla teoria della *skill-biased technological change* la quale afferma che i lavoratori non di routine risultano complementari alle macchine mentre quelli di routine risultano sostituibili dalle stesse.

Tuttavia, come affermato in apertura della trattazione, il fine ultimo di questa tesi consiste nel comprendere se il mercato capitalista sia ancora in grado di rispondere all'evoluzione dei bisogni umani e se permetterà una futura crescita dell'occupazione. Conseguentemente l'obiettivo non è solo di descrivere l'evoluzione della struttura produttiva, occupazionale e consumistica con un riferimento finale all'economia italiana, ma si incentra sul desiderio di approfondire la possibilità di ripensare un'economia socializzata (e non socialista) in cui la crescita economica sia motore dello sviluppo sociale.

Questo tentativo trae origine anche dal testo di Giorgio Lunghini intitolato *L'Età dello Spreco*. L'economista italiano sottolinea i limiti del mercato capitalista nel soddisfare i bisogni sociali di una società tecnologicamente avanzata ed economicamente più ricca del passato. La questione non è nuova. A partire dagli anni Cinquanta nel campo della psicologia sociale si sono moltiplicati gli studi che cercavano di approfondire l'evoluzione dei bisogni sociali nel passaggio da una società di sussistenza a una società consumistica. La piramide di Maslow rappresenta un primo tentativo: quell'insieme di bisogni materiali che gli economisti classici facevano soddisfare dalla divisione del lavoro e dallo scambio

di mercato diventano la base di una piramide dei bisogni che in vetta vede la presenza di necessità immateriali. I nuovi bisogni post-materiali, come li definisce il sociologo statunitense Ronald Inglehart, divengono sempre più preponderanti all'interno di contesti socio-economici dove la produzione di massa e il calo dei prezzi dei prodotti di mercato assicurano una più facile soddisfazione dei bisogni fondamentali.

A partire dalla seconda metà del Novecento si assiste nella maggior parte dei paesi europei a un processo di terziarizzazione dell'economia<sup>7</sup>. Il basso prezzo dei beni materiali permette ai consumatori di spendere una quota sempre maggiore di reddito per l'acquisto di servizi immateriali. I settori del turismo, dell'assistenza sociale, dello svago e tempo libero, della sanità ed educazione, delle assicurazioni e dell'intermediazione bancaria vedono una rapida crescita della quota di mercato e dell'occupazione.

La nuova società dello spreco, o dello *sciupo vistoso* come afferma Thorstein Veblen, da un lato rappresenta il trionfo dell'economia mentre dall'altro scatena una serie di critiche da parte dei rappresentanti delle altre scienze sociali così come degli strati sociali più progressisti. Difatti per gli economisti un mercato che in soli due secoli, attraverso una formidabile crescita della produttività, è arrivato a superare nei paesi occidentali i limiti della deprivazione materiale senza comportare disoccupazione tecnologica e crisi di sovrapproduzione rappresenta il trionfo dell'ideologia capitalista. L'*homo oeconomicus*, la razionalizzazione dei processi di produzione, la velocità del mutamento tecnologico e lo scambio di mercato hanno permesso il divenire di una società in cui il benessere è sempre più globalmente distribuito e materialmente tangibile.

Dal lato opposto della barricata si levano critiche agli effetti sociali della crescita economica. Questo fronte critico, che parte dai neo-marxisti per arrivare fino alle congregazioni e associazioni religiose<sup>8</sup>, sottolinea come a un'alienazione dei produttori si è andata affiancando un'alienazione dei consumatori e un eccessivo sfruttamento delle risorse ambientali. Il punto, con le parole di Herbert Marcuse, è di cogliere la differenza tra i bisogni veri e i bisogni falsi. I primi sono dei bisogni che nascono direttamente dalla coscienza dell'individuo, un individuo in grado di calarsi nel reale e di immaginare gli

---

<sup>7</sup> E. Reyneri, *Occupazione, lavoro e disuguaglianze sociali*, in L. Sciolla, *Processi e trasformazioni sociali. La società europea dagli anni Sessanta ad oggi*, Bari, Laterza, 2009.

<sup>8</sup> Nel caso italiano la maggior parte delle critiche arrivano da quelle istituzioni cattoliche che cercano di rimettere al centro gli insegnamenti evangelici del Cristo in tema di solidarietà e di rispetto del creato. Dice infatti Gesù nel Vangelo: «*Non di solo pane vivrà l'uomo ma di ogni parola di Dio*» oppure è scritto nella Genesi che il compito dell'uomo è quello di *coltivare* e di *custodire* il giardino del mondo. La questione sociale, in particolare con l'enciclica *Rerum Novarum* di papa Leone XIII e l'enciclica *Laborem Exercens* di Giovanni Paolo II, e la questione ambientale, con l'enciclica *Laudato Si* di papa Francesco, rappresentano da più di un secolo due punti focali dell'azione evangelizzatrice della Chiesa.

effetti delle sue scelte, i secondi rappresentano una sovra-imposizione degli interessi sociali nei confronti degli individui. Pertanto i primi posso garantire una crescita della felicità mentre i secondi *solo* una crescita dell'euforia. Dai falsi bisogni, oltre alla dipendenza consumistica, scaturiscono tutte quelle patologie sociali legate all'opulenza: tossicodipendenze, alcoolismo, dipendenze tecnologiche, divertimento compulsivo e disposofobia.

Allo stesso tempo la fine del *compromesso di classe istituzionalizzato*, fenomeno che ha colpito la maggior parte dei paesi dove era presente un'economia sociale di mercato, dovuto alla crisi stagflattiva degli anni Settanta e alla *tornante liberista* degli anni Ottanta si è tramutato in una inversione di tendenza rispetto alla perequazione sociale dei trenta anni precedenti. Politiche liberiste, mondializzazione dell'economia, privatizzazioni, indebolimento dei sindacati<sup>9</sup> e riforme del welfare hanno portato a una forte diminuzione della quota dei salari sul reddito. La svalutazione del lavoro, fenomeno ben visibile nell'Italia degli ultimi venti anni, unita a un'accelerazione dei movimenti di capitale, favorita dagli accordi internazionali e dalle *deregulation* in ambito finanziario, hanno profondamente inciso sulla mobilità sociale e sulla crescita delle distanze tra le classi sociali.

Tali fenomeni, specialmente dopo l'attuale crisi finanziaria, hanno notevolmente ampliato il fronte delle proteste sociali nei confronti degli *imprenditori prenditori*, dei *bankster* e dell'immobilità delle classi politiche. L'evoluzione socio-economica della grande trasformazione richiede l'avvento di una *seconda* grande trasformazione. La prima orientata a una mercificazione delle forze sociali, la seconda a una liberazione dell'individuo dalla schiavitù dell'estremizzazione delle logiche efficientiste.

In tal senso lo scambio di mercato rappresenta una forma di scambio non sempre adatta a una società molto più ricca rispetto a quella della prima rivoluzione industriale. L'evoluzione dei bisogni sociali nei paesi industrializzati, in particolare l'attuale spostamento verso i piani alti della piramide di Maslow, sono la diretta conseguenza degli effetti materiali dovuti all'economia di mercato. Allo stesso tempo si nota un certo esaurimento della capacità del mercato di rispondere a tale evoluzione. L'etica consequenzialista, divenuta giustificazione morale dello scambio di mercato a partire dalla

---

<sup>9</sup> Storico in Italia il passaggio da una contrattazione fondata sullo *scambio politico*, dove la contrattazione avveniva prima tra Governo e parti sociali e solo dopo si osservava l'intervento del Parlamento, a una fondata sui cosiddetti *accordi triangolari*. Tale fenomeno è conseguenza dei processi di deindustrializzazione, i quali distrussero la cosiddetta coscienza di fabbrica, e di globalizzazione, per via di una maggiore mobilità del fattore capitale, ed è causa del basso tasso di sindacalizzazione, al netto dei pensionati, che coinvolge l'Italia come molti altri paesi europei a partire dagli anni Novanta.

*Favola delle Api* di Bernard De Mandeville, rappresenta una dimensione sovrastrutturale che non risponde pienamente alla ricerca di una nuova forma di utilità che dall'essere strumentale diviene sempre più sociale.

Secondo l'impostazione polanyiana la forma dello scambio socio-economico si evolve con l'evoluzione delle condizioni materiali e sociali dell'esistenza. Il dominio dello scambio di mercato è stato storicamente messo in discussione nel XX secolo dallo scambio redistributivo, ovvero da una rinnovata utilità pubblica, e tra la fine del XX e l'inizio del XXI dalla reciprocità, ovvero da una rinnovata utilità sociale. Quanto detto non significa né che nella prima fase della rivoluzione industriale non esistessero altre forme di scambio ad eccezione dello scambio di mercato e né che nelle fasi storiche proto-capitalistiche non esistessero forme di scambio di mercato. Il punto consiste nel sottolineare come l'evoluzione socio-economica, rivoluzione dopo rivoluzione, ha mutato le condizioni politico-economiche e socio-culturali da cui traggono origine i mutamenti storici.

Nell'ultima fase evidenziata, quella che attualmente vede una contrapposizione tra l'utilità strumentale e l'utilità sociale, assumono particolare importanza alcuni fenomeni sociali. Tra questi si annoverano l'evoluzione normativa ed economica del terzo settore, la teorizzazione di forme di mercato diverse dalle logiche capitaliste come nel caso della decrescita felice, l'economia relazionale come nel caso dei gruppi di acquisto solidale, la cultura *maker* e, infine, i processi di socializzazione delle relazioni tra i fattori di produzione e la società civile come nel caso della *Corporate Social Responsibility* oppure della *Work Life Balance* (welfare aziendale).

Per motivi di opportunità l'ultimo capitolo si riferirà al ruolo del terzo settore, ovvero solamente a una delle possibili risposte che la società dà all'ipertrofia economica delle relazioni sociali nell'attuale comunità globale, andando ad analizzare la capacità che quest'ultimo ha di soddisfare i nuovi bisogni intangibili e di rispondere alla futura crescita della disoccupazione tecnologica nel contesto italiano. Difatti quest'ultima forma di disoccupazione, a partire dal famoso testo di Rifkin *La fine del lavoro?* pubblicato alla metà degli anni Novanta, rappresenta un punto di perenne confronto tra gli economisti, i sociologi e gli esperti di nuove tecnologie. La domanda che molti si pongono è la seguente: dato che le nuove tecnologie stanno comportando una polarizzazione della struttura professionale e un *upgrading* delle credenziali educative della maggior parte delle attuali professioni, è possibile che nei prossimi anni vi sarà una crescita esponenziale del numero dei disoccupati?

Attualmente questa domanda ha ricevuto una pluralità di risposte. Si va dagli economisti, i quali per la maggior parte credono della capacità del mercato di compensare la disoccupazione tecnologica, ai sociologi, che credono in questa forma di disoccupazione e richiedono con urgenza una riforma dei sistemi di welfare che preveda ad esempio un reddito di cittadinanza, fino a quella serie di autori (in particolare David Autor, Erik Brynjolfsson e Andrew McAfee) che ritengono possibile la disoccupazione tecnologica solamente nel caso in cui i percorsi formativi non garantiscano un livello di preparazione dei lavoratori adeguato all'evoluzione della domanda di lavoro.

Riprendendo quest'ultimo filone, il quale considera la disoccupazione tecnologica alla stregua di un allungamento dei tempi della disoccupazione frizionale<sup>10</sup>, si andranno ad approfondire per il caso italiano il fenomeno dell'*overeducation*, ovvero del *matching* tra la domanda e l'offerta di competenze professionali, la propensione delle imprese italiane a investire in innovazione, propedeutica a uno sviluppo economico nel lungo periodo, e il fenomeno dei posti vacanti (*job vacancy*), dovuto a una serie di frizioni socio-economiche che non permettono tra l'altro di raggiungere un tasso di occupazione più elevato. Rispetto a ciò, non va dimenticato che attualmente la maggior parte della disoccupazione italiana dipende dalla stagnazione economica dovuta alla crisi economico-finanziaria scoppiata nel 2007.

Le teorie economiche, comunque, ritengono che la disoccupazione non si può ridurre attraverso l'assenza di innovazione. Come dimostrato fin dagli anni Cinquanta dal *modello di Solow* la crescita economica nel lungo periodo può essere garantita solo da quegli aumenti della produttività sostenuti dalla presenza di un mutamento tecnologico. Pertanto le tesi tecnofobiche non rappresentano una valida soluzione a tale problematicità.

Sempre dal lato della disoccupazione tecnologica il ruolo del terzo settore, analizzato da un punto di vista teorico, viene osservato a partire dalla capacità del mondo non profit di rispondere alle esigenze occupazionali e formative del sistema economico italiano. Corsi di formazione, contrasto all'abbandono scolastico, contrasto alla marginalità sociale e capacità di portare avanti investimenti contro-ciclici rispetto alla congiuntura economica rappresentano alcune peculiarità del terzo settore che verranno analizzate nell'ultimo capitolo. Seguendo l'analisi di Burton Weisbrod si coglie come all'interno di società sempre più disomogenee e differenziate divengono fondamentali le imprese del terzo

---

<sup>10</sup> G. Tamburini, *Occupazione e tecnologie avanzate: vecchi e nuovi problemi per le economie in trasformazione*, Bologna, Il Mulino, 1986.

settore al fine di rispondere alle necessità di coloro che sono ai margini della società come nel caso degli immigrati privi del diritto di voto o dei disoccupati di lungo periodo.

La presenza dei mercati sociali garantisce una maggiore equità da parte delle istituzioni e il rafforzamento delle reti sociali votate alla solidarietà e alla partecipazione comunitaria. Il successivo incremento dell'utilità sociale, dovuto ai processi di socializzazione, incide positivamente sull'identità sociale dei singoli al fine di affrontare le difficoltà economiche attraverso l'associazionismo e la lotta alla marginalità sociale. La capacità del terzo settore di soddisfare i bisogni sociali lasciati insoddisfatti dal mercato e dalla mano pubblica genera dei benefici di natura collettiva: questi vanno da una maggiore perequazione sociale fino a un miglioramento della qualità della vita passando per un maggiore dinamismo economico. La creazione di quelli che Le Grand e Bartlett chiamano *quasi-mercati* indica come il benessere non dipende solo dalle transazioni che avvengono sui mercati tradizionali e che sono legate alla variazione del prezzo. Difatti la presenza di una forte relazione tra lo Stato e il terzo settore favorisce la creazione di un sistema economico in cui dal lato dell'offerta possono operare anche realtà non orientate alla massimizzazione del profitto mentre dal lato della domanda la presenza di reti sociali basate sulla fiducia permette di incentivare forme di consumo fondate sull'acquisto per soddisfare un effettivo bisogno piuttosto che sull'acquisto dovuto alla disponibilità di pagare una determinata cifra. Incentivi economici (detrazioni fiscali o trasferimenti) e migliore informazione (requisiti soglia per poter entrare nel mercato, trasparenza dell'azione di erogazione del servizio e valutazione della qualità di un servizio) rendono il mercato più adeguato a soddisfare i bisogni di una società post-industriale.

In tal senso il vasto mondo dell'economia sociale va considerato *non* come un'anomalia della teoria economica ma come una delle possibili soluzioni a una deriva liberista della struttura di mercato. Deriva che ha prodotto nella sua "vertigine" una crisi economico-finanziaria che in molti paesi europei continua a produrre gravi ed evidenti squilibri sociali. Pertanto il terzo settore, collocando lo scambio nell'ambito della reciprocità, si configura come una possibile alternativa a un sistema economico che evolve sempre più rapidamente sia in termini di produzione, per via di una rapida evoluzione delle tecnologie e delle competenze richieste all'offerta di lavoro, che di consumo, per via di una struttura della domanda che richiede servizi sempre meno quantificabili attraverso il sistema dei prezzi di mercato<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Per un'analisi sociologica dei prezzi si rimanda all'articolo del 2011 di J. Beckert dal titolo *Where Do Prices Come from? Sociological Approaches to Price Formation*.

Ecco che il terzo settore non può rappresentare la sola risposta a queste dinamiche economiche. Una socializzazione dell'economia richiede certamente lo sviluppo di unità produttive in grado di adeguare l'efficientismo dovuto alle pressioni concorrenziali con le esigenze sociali, personali e relazionali degli stakeholders che operano *con, per o grazie* alle stesse. Tuttavia la risposta richiede anche dei cambiamenti dal lato politico ed economico. Politico per via della necessità di assistere, agevolare e implementare l'evoluzione di una economia sociale, mentre economico per via della necessità di superare la storica relazione tra mercato ed economia (relazione che rinchiude le possibili alternative al mercato capitalista all'interno del recinto dell'anomalia). Difatti la complessità del mercato è più profonda della complessità dei modelli economici che tentano di formalizzarne le variabili.

Dal punto di vista empirico, per quanto concerne la relazione tra terzo settore e bisogni sociali, ci si è avvalsi di una analisi TOPSIS sui dati del BES (*Benessere Equo e Sostenibile*) redatto dall'ISTAT al fine di cogliere come lo sviluppo del settore non profit vada a co-determinare una crescita della qualità della vita a livello delle singole regioni italiane. Invece per misurare l'evoluzione e il peso del terzo settore nell'economia italiana si è ricorso alle statistiche descrittive presenti nel censimento ISTAT delle istituzioni non profit.

La messa in discussione dell'impostazione neo-classica, la quale si focalizza unicamente sui bisogni materiali tralasciando gli aspetti relazionali e sociali, impone di ripartire dalla capacità del terzo settore di rispondere al soddisfacimento di tutti quei bisogni sociali che non si limitano a determinare il *livello di vita* ma che, al contempo, incidono sulla *qualità della vita* dei singoli individui<sup>12</sup>. Bisogni di socializzazione, di promozione sociale, di solidarietà, di cura, di protezione sociale, di inclusione sociale, di autonomizzazione e di integrazione culturale rimangono insoddisfatti per via di un mercato darwinistico e di una amministrazione pubblica in crisi. All'opposto l'economia solidale, riprendendo i lavori pionieristici di Burton Weisbrod<sup>13</sup>, garantisce una "riqualificazione" delle condizioni socio-economiche di un'economia avanzata. Produzione di beni relazionali, riduzione delle asimmetrie informative e accrescimento dell'aderenza dei beni prodotti alle effettive richieste sociali all'interno di un processo di eterogeneizzazione dei bisogni.

---

<sup>12</sup> E. Allardt, *Dimension of welfare in a comparative Scandinavian Study*, in Acta Sociologica XIX, n.3 (1976).

<sup>13</sup> B. Weisbrod, *The Non-profit Economy*, Cambridge, Harvard University Press, 1988.

Un settore economico che, riprendendo le caratteristiche del terzo settore elencate da Salomon e Anheier<sup>14</sup>, non distribuisce utili e si autogoverna attraverso il contributo anche del lavoro volontario, rappresenta un nuovo spazio socio-economico in cui gli individui possono avere maggiori garanzie in merito al rapporto tra la qualità e il prezzo di una merce e di un servizio. Difatti il terzo settore da un lato risponde ai bisogni di quelle minoranze insoddisfatte dall'azione privata e pubblica, mentre dall'altro permette una risocializzazione dei fini dello scambio economico. Ridurre l'insoddisfazione al fine di accrescere la reciprocità permette al terzo settore di coesistere integrandosi nei meccanismi sociali di mercato.

Recentemente il premio Nobel per l'economia Paul Krugman ha posto l'attenzione sulla differenza che esiste tra *l'elettore tipico* e il *cittadino tipico*. Secondo Krugman nelle società contemporanee l'elettore tipico ha un reddito e un titolo di studio superiore al cittadino tipico. Difatti l'indebolimento dei corpi intermedi, in particolare i sindacati, insieme a una crescita della quota degli immigrati senza diritto di voto sulla popolazione totale, comporta da un lato un minore interesse delle classi subalterne rispetto alle tematiche di attualità e alle ricette politiche mentre dall'altro una minore capacità delle forze politiche di rappresentare quegli strati sociali assenti dall'elettorato passivo. Astensione, sfiducia e marginalità rendono sempre più ampio il *mismatch* che esiste tra problemi sociali e ricette politico-economiche<sup>15</sup>. Tornando all'impostazione di Weisbrod si può affermare che il terzo settore può essere in grado di sopperire ai bisogni sociali lasciati insoddisfatti dall'intervento pubblico.

Da un punto di vista teorico la trattazione rimanda, specialmente nei primi due capitoli, a un linguaggio di derivazione marxista. Ricorrere al pensiero di Marx per analizzare in termini sociologici alcuni aspetti dell'economia di mercato non significa approvare o difendere alcuna conclusione raggiunta dal filosofo tedesco. In particolare nello studio della conflittualità sociale che intercorre tra la classe capitalista e la classe proletaria le soluzioni politico-economiche presentate da Karl Marx differiscono pienamente da quelle presentate in questa tesi. In termini economici Marx approfondisce le caratteristiche che differenziano il capitale, in particolare i redditi prodotti dalla proprietà del capitale, dal lavoro, in particolare i redditi prodotti dalla vendita di forza lavoro. Conseguentemente le soluzioni proposte da Marx rimandano al superamento del regime di proprietà privata e

---

<sup>14</sup> L. Salomon e H. Anheier (1996), *The emerging Non Profit Sector. An Overview*, Manchester, Manchester University Press.

<sup>15</sup> P. Krugman, *La coscienza di un liberal*, Bari, Laterza, 2009.

alla redistribuzione dei beni strumentali. Le critiche a questa soluzione politica sono presenti specialmente nel terzo capitolo. In quest'ultimo, difatti, si rinuncia alle teorie che fanno capo all'ortodossia marxista. Ciò è dovuto al fatto che l'ultimo capitolo affronta, tra l'altro, la trasformazione dal materiale all'immateriale dei bisogni umani. I nuovi bisogni vengono sempre più soddisfatti, all'interno o all'esterno del mercato, attraverso lo sviluppo di produzioni relazionali. Per Marx, interessato a cogliere i processi di valorizzazione del capitale, i servizi non determinano la produzione di plusvalore. Dato che i rapporti di produzione capitalistici hanno una struttura che facilita l'estorsione di plusvalore, identificando quest'ultimo con i profitti e le rendite, né consegue che il capitale si valorizza unicamente all'interno della produzione materiale. Solo il lavoro che viene scambiato con capitale genera un vantaggio economico mentre il lavoro scambiato con reddito, come nel caso dei servizi, non genera alcun plusvalore. Per tale ragione la produzione di beni immateriali non è compatibile con l'ortodossia marxista e, per lo stesso motivo, quest'ultima non verrà utilizzata nell'analisi dei bisogni delle società contemporanee<sup>16</sup>.

Tuttavia la capacità di Marx nel mettere in relazione la forma dei rapporti di produzione con le caratteristiche dei mezzi di produzione attraverso un continuo percorso rivoluzionario, permette di cogliere come l'incapacità dello scambio economico di soddisfare pienamente i nuovi bisogni sociali, che al tempo di Marx sono ancora di natura prettamente materiale, determina la centralità di un continuo rinnovamento istituzionale. Tale rinnovamento si compiva nell'ortodossia marxista attraverso la sostituzione della classe dominante e l'avvento del socialismo mentre, ad oggi, consiste nella necessità, con le parole di Olof Palme, di *tosare il capitalismo*.

Le possibili soluzioni proposte nella trattazione, infatti, traggono spunto dalle differenze che intercorrono, successivamente alla rivoluzione ICT, nella distribuzione dei redditi tra i lavoratori maggiormente istruiti e i lavoratori privi di un'adeguata formazione. In questo caso le distanze sociali rimandano sia alla struttura dei redditi da lavoro, legata ai mutamenti della struttura professionale, che alla qualità del lavoro stesso. Pertanto i possibili strumenti utili a fronteggiare tale fenomeno, rifuggendo da una prospettiva massimalista, sono la progressività della tassazione, il reddito di cittadinanza, l'implementazione di politiche in tema di formazione e istruzione, la rinascita dei corpi intermedi e, per l'appunto, lo sviluppo del terzo settore (specie nel welfare sud-europeo).

---

<sup>16</sup> Per gli autori classici, così come per Marx, la ricchezza si configura come produzione di beni materiali mentre per gli autori marginalisti come produzione di utilità. Tenuto conto che l'obiettivo della produzione è il consumo, dato che la ricchezza è tale solo dopo il consumo e non nell'atto di produzione, ne consegue che il godimento può essere ottenuto anche attraverso l'acquisto di beni immateriali come nel caso dei servizi.

# 1 SCIENZE SOCIALI E GENESI DEL CAPITALISMO

Questa prima parte, sebbene distante dal tema centrale della trattazione, rimane tuttavia fondamentale nell'atto di comprendere l'evoluzione storico-sociale che ha portato alla formazione di un sistema economico orientato all'accumulazione di capitale e all'innovazione tecnologica.

Nella realtà si potrebbe affermare che esiste una contraddizione tra un mercato fondato sulla libera concorrenza e un'impresa basata su una rigida gerarchia interna<sup>17</sup>. Ronald Coase, premio Nobel per l'economia, colse come il mercato si regola attraverso il meccanismo dei prezzi (mano invisibile) mentre le imprese attraverso quell'autoritarismo che dipende dalla proprietà dei mezzi di produzione<sup>18</sup>.

Tale dicotomia va necessariamente ricollocata all'interno del mercato contemporaneo. Quest'ultimo, infatti, presenta due peculiari caratteristiche: la prima rimanda alla presenza di un mercato capitalista costituito da una gran quantità di segmenti di mercato di natura oligopolistica o monopolistica (*organizzazione del mercato*); la seconda si determina a partire dal fatto che il sistema gerarchico presente nelle imprese non si configura come una realtà statica ma varia a seconda dei mutamenti politici ed economici che avvengono a livello sociale (*mercato delle organizzazioni*). Questo secondo aspetto verrà affrontato nel prossimo capitolo mentre il primo rientra in questo.

Storicamente l'economia di mercato, in termini capitalistici, deriva da quell'insieme di dottrine economiche che prendono il nome di *mercantilismo*. A partire dal tardo Medioevo si assistette al diffondersi dei commerci internazionali spinti da un lato dalla cancellazione di alcuni sistemi cooperativi chiusi e dall'altro dalla diffusione di una serie di idee politiche orientate al superamento dello Stato quale *entità naturale* e dalla sua sostituzione con un modello epicureista fondato sul contratto sociale<sup>19</sup>.

La necessità di ridimensionare l'istituzione pubblica, al di fuori dell'espansione militare, derivava dalla necessità di permettere l'arricchimento dell'unica classe sociale produttiva: i mercanti. Questi infatti, permeati da un'etica innovativa legata all'accumulazione a fini produttivi, ossia non unicamente autoreferenziali, andarono a

---

<sup>17</sup> A sua volta la gerarchia interna, la quale sfocia nell'autoritarismo, è totalmente contrapposta al liberalismo politico. Dice a riguardo Tocqville in *La Democrazia in America*: «Una costituzione che sia repubblicana nel cervello e ultramonarchica in tutte le ulteriori parti, mi è sempre apparsa un mostro effimero».

<sup>18</sup> R. Coase, *The Nature of Firm*, Economica, Vol.4, n.16 (1937), pp.386-405.

<sup>19</sup> H. Denis, *Storia del pensiero economico*, Milano, Mondadori, 1990, p.117.

costituire un esercito di individui capaci di coniugare l'aumento della propria ricchezza con l'aumento della ricchezza pubblica. In tal modo si sarebbe garantita una diminuzione dei conflitti sociali e un corrispettivo aumento delle capacità espansionistiche dello Stato.

Tale dottrina risultò essere estremamente innovativa: non è più solamente l'azione militare a determinare la grandezza dello Stato ma, in aggiunta, la sua capacità di incrementare gli scambi economici<sup>20</sup>. Ecco che l'economia diviene centrale nelle agende politiche delle principali monarchie europee. Se infatti i mercanti si dovevano occupare di introdurre nuove tecniche al fine di abbassare i prezzi, divenendo competitivi anche al di fuori del mercato nazionale, gli Stati erano tenuti a portare avanti politiche estere orientate all'aggressione col fine di garantire sempre nuovi sbocchi alle merci prodotte<sup>21</sup>.

Sebbene il mercato moderno, quello successivo alla rivoluzione industriale, si discosti da quello precedente, rimane tuttavia innegabile il ruolo che la nuova etica orientata al profitto ha avuto nel plasmare l'uomo post-medioevale. La felicità pubblica diviene ottenibile solamente per mezzo dell'aumento della ricchezza nazionale. Tuttavia questa comporta sia un incremento della produzione spesso legato allo sfruttamento dei lavoratori o dei popoli colonizzati che una crescita della povertà dovuta all'aumento delle disuguaglianze economiche tra chi possedeva i mezzi di produzione e coloro che ne erano sprovvisti. Le strutture feudali e le comunità utopistiche lasciarono il posto a realtà di mercato dove la precarietà e la disuguaglianza dominavano i rapporti sociali. A partire specialmente dal Settecento iniziarono a diffondersi dottrine filosofiche e sociali fondate sulla critica del materialismo e sull'opportunità di ripensare società orientate alla ricerca del bene comune come nel caso del socialismo primitivo.

Proprio la relazione che intercorre tra sviluppo economico e progresso sociale, quest'ultimo fondamentale nell'integrare l'importanza della crescita economica con la centralità della giustizia sociale, rappresenta il punto di partenza di questo capitolo. Difatti, anche a livello di studi socio-economici, si assiste alla difficoltà di incorporare nell'efficientismo del mercato quei principi sociali legati al concetto di uguaglianza. Paradossalmente il mercato viene definito dagli stessi economisti, al pari di una democrazia, come un luogo libero dove compratori e venditori si accordano nell'atto di scambiarsi beni e servizi. La concorrenza, principio fondativo dell'economia moderna, opera esattamente in funzione di ciò: è fondamentale l'assenza di qualsivoglia vincolo in

---

<sup>20</sup> R. Fauci, *Breve storia dell'economia politica*, Torino, Giappichelli, 2010.

<sup>21</sup> H. Denis, *Storia del pensiero economico*, Milano, Mondadori, 1990, p.128.

grado di limitare il movimento dei prezzi, i quali risultano essere propedeutici a una efficiente allocazione delle risorse.

Questa posizione filosofica, detta liberista, non è altro che la naturale evoluzione del materialismo economico e del liberalismo politico. Mentre nella fase pre-capitalista o mercantilista lo Stato giocava un ruolo centrale nello sviluppo economico, nelle fasi successive lo sviluppo deve necessariamente passare attraverso una totale assenza delle istituzioni pubbliche nelle dinamiche economiche. In tal senso l'interesse pubblico, così come i valori sociali e comunitari, perdono la loro importanza, venendo sostituiti dalla logica del *laissez faire*. Questo modello di sviluppo di natura darwiniana, anch'esso figlio dell'evoluzionismo sociale teorizzato da autori come Johann Gottfried Herder già alla fine del XVIII secolo, vedrà la nascita nei due secoli successivi di una serie di correnti politiche estremamente critiche nei confronti dell'assenza di un reale progresso sociale dinanzi all'imperioso sviluppo economico e tecnologico. In questa fase nascono le fondamenta su cui si andranno a costituire il *relativismo culturale* e la *questione sociale*.

Da questo punto di vista, sebbene la centralità dell'economia nei processi di sviluppo non è quasi mai messa in discussione, la crescita delle ineguaglianze sociali e l'aumento della commistione tra la politica e l'economia iniziano, riprendendo le parole di Ambrose Bierce, a operare come «una lima buona per aguzzare i denti dei topi delle riforme». A partire dalla fine del XIX secolo il capitalismo concorrenziale, composto da un mercato in cui operano una moltitudine di piccole e medie imprese, si è trasformato in uno spazio trustificato<sup>22</sup> dove il potere politico è divenuto appendice simbolica del potere economico mentre la distanza tra le classi sociali tende ad aumentare (ad eccezione dei *trent'anni gloriosi*).

Sostanzialmente la commistione Stato/mercato della rivoluzione mercantilista, dopo essere passata attraverso un periodo storico dominato dal capitalismo concorrenziale, è tendenzialmente ritornata nella situazione antecedente con l'aggiunta della perdita di centralità della dimensione pubblica. Il risultato è, come evidenziano molti scritti critici a cavallo del XX secolo<sup>23</sup>, il divenire di una serie di processi storici improntati all'imperialismo e alla finanziarizzazione dell'economia. Di conseguenza si diffonde la presenza in vari segmenti del mercato, per mezzo della concentrazione di capitale, di modelli oligopolistici e monopolistici. Questi vanno intesi, rispettando l'analisi economica,

---

<sup>22</sup> J. Schumpeter *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, Harper Perennial Modern Classics, 2008 (*Capitalism, Socialism and Democracy*, 1942).

<sup>23</sup> Si pensi agli scritti di autori come Rosa Luxemburg, John Hobson, Vladimir Lenin e Rudolf Hilferding.

come fallimenti del mercato a causa del loro distanziarsi dall'*optimum optimorum* della scienza economica: la concorrenza perfetta<sup>24</sup>.

Ritornando su un piano prettamente sociologico, la prima sezione del testo, tenta di ricostruire questa evoluzione del rapporto economia/società osservando come i meccanismi sociali siano sempre più succubi dei meccanismi di funzionamento del mercato. L'azione sociale diviene azione economica. Come ricorda Max Weber, riferendosi all'azione umana nel contesto capitalista:

*Il guadagno è considerato come lo scopo della vita dell'uomo, e non più come mezzo per soddisfare i suoi bisogni materiali. Questa inversione del rapporto naturale, che è addirittura priva di senso per il modo di sentire comune, è manifestamente un motivo fondamentale del capitalismo così come è estranea all'uomo non toccato dal suo soffio*<sup>25</sup>.

In tal senso l'azione economica si allontana dal suo essere sociale con l'intento di costituirsi come strumentalità. Questa analisi promossa anche da antropologi economici del calibro di Karl Polanyi dimostra come l'azione economica se da un lato si slega dall'azione sociale, dall'altro domina l'azione sociale attraverso l'eterna dicotomia tra *sostanza umana e naturale*. Nondimeno la sostanza naturale, l'uomo non toccato dal soffio dell'etica situazionista a cui ricorre metaforicamente Weber, permette di preservare negli uomini primitivi «l'assenza del motivo del guadagno, l'assenza del principio del lavoro per una remunerazione, l'assenza del principio del minimo sforzo e, in particolare, l'assenza di qualunque istituzione separata e distinta basata su motivi economici»<sup>26</sup>. L'evoluzione di uno stato di cose così strutturate culmina, sempre secondo l'antropologo polacco, nel collasso dei valori democratici e nel divenire del «fallimento dell'economia mondiale»: il nazionalismo. Ecco che:

*la nostra tesi è che l'idea di un mercato autoregolato implicasse una grossa utopia. Un'istituzione del genere non poteva esistere (...) senza annullare la sostanza umana e naturale della società; essa avrebbe distrutto l'uomo fisicamente e avrebbe trasformato il suo ambiente in un deserto. Era inevitabile che la società prendesse delle misure per difendersi, ma qualunque misura avesse*

---

<sup>24</sup> Non tutti gli economisti considerarono negativamente il monopolio. Ad esempio Joseph Schumpeter ritenne che gli extraprofiti derivanti dai regimi monopolistici fossero necessari per stimolare la *spirito animale* degli imprenditori.

<sup>25</sup> M. Weber, *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, Milano, RCS Libri, 1991 (*Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*, 1905).

<sup>26</sup> K. Polanyi, *La Grande Trasformazione*, Torino, Einaudi, 1974 p.62 (*The Great Transformation*, 1944).

*preso, essa ostacolava l'autoregolazione del mercato, disorganizzava la vita industriale e metteva così in pericolo la società in un altro modo*<sup>27</sup>.

Se il XIX secolo rappresenta il punto di massimo sviluppo della teoria economica e politica legata al liberalismo, sempre Polanyi ricorda che quella specifica società era fondata su quattro pilastri quali il sistema di equilibrio del potere, la base aurea, il mercato autoregolato e il liberalismo, questo stesso secolo segna la genesi di quelle correnti progressiste, o se si preferisce del *capitalismo illuminato*, che porteranno nel corso del XX secolo al divenire di paradigmi economici realmente adottati in alcuni contesti sociali (i topi delle riforme di Bierce).

Di conseguenza questo capitolo andrà a sviluppare la contrapposizione tra economia e società, partendo proprio dalla difficoltà di integrare i valori sociali nei meccanismi di funzionamento del mercato nell'atto di studiare l'economia da un punto di vista sociologico.

Riprendendo le parole di Karl Marx si può affermare che «*tutti i rapporti [nel caso tra economia e società] coesistono simultaneamente e si sostengono gli uni con gli altri*»<sup>28</sup> così che mutamenti sociali, propedeutici alla creazione di una distanza sociale, si caratterizzano come effetto dei rapporti economici. In altri termini la divisione del lavoro sociale, imposta dall'efficientismo economico, si determina come conseguenza della divisione tecnica del lavoro fondante la struttura di una società di mercato.

Approfondire il ruolo del terzo settore nella riduzione dei livelli di disoccupazione e nella soddisfazione dei bisogni sociali necessita in via preliminare di una specificazione circa i legami tra il capitalismo, quale meccanismo di instabilità sociale, e i valori socio-culturali che scaturiscono dalla sedimentazione storica dei singoli contesti sociali.

Analizzare il legame che intercorre tra l'economia e la società, all'interno di un contesto competitivo, significa focalizzare l'attenzione su quel *continuum* rappresentante il percorso che oramai da più di cento anni lega la relazione tra lo studio della realtà sociale con lo studio degli scambi di beni e servizi insiti nella dimensione economica. Dal lato sociologico l'azione economica si identifica "solamente" come una delle *specie* che compongono il *genere* azione umana. Tale interpretazione risale agli studi socio-economici del sociologo e filosofo tedesco Max Weber. Questi suddivise le azioni umane in quattro distinte macro-categorie:

---

<sup>27</sup> Ivi, p.6.

<sup>28</sup> K. Marx, *Miseria della filosofia*, Edizione Acrobat a cura di Patrizio Sanasi, 2009 (*Misère de la philosophie*, 1847).

- l'azione razionale rispetto allo scopo, facente capo alla razionalità intrinseca di utilitarismo tipica dello scambio economico;
- l'azione razionale rispetto al valore, concernente un agire che si pone come media di tutte quelle azioni riconosciute come socialmente accettabili, ossia in linea con l'idea collettiva di ordine sociale;
- l'azione affettiva, ovvero connessa con stati umorali ed emotivi;
- l'azione tradizionale, ovvero insita in uno schema di tipo abituale acquisito durante la standardizzazione dei processi relazionali.

Come si può osservare, solamente la prima delle quattro macro-categorie di azione si configura come un *ideal-tipo* economicamente valido. Infatti le altre tre si caratterizzano per una logica comportamentale non pienamente razionale sebbene Pareto nelle sue analisi sociologiche andrà a considerare l'azione razionale rispetto al valore come un'azione logica, ovvero come un'azione che garantisce una certa efficienza nel rapporto tra mezzi e fini. Altresì l'azione diviene tradizionale nel momento in cui diviene abitudine, ossia una sorta di inerzia cristallizzata del passato. L'azione affettiva rappresenta la sublimazione di un'emozione attraverso l'impulsività. L'azione razionale rispetto al valore, in questo si nota una certa distanza tra Weber e Pareto, è quella «*in cui l'individuo opera al servizio della propria convinzione relativa a ciò che ritiene essergli comandato dal dovere, dalla dignità, dalla bellezza, dal precetto religioso, dalla pietà o dall'importanza di una causa di qualsiasi specie*»<sup>29</sup>.

Dal lato economico la relazione diviene estremamente più complessa. L'economia cosiddetta *mainstream* non considera in alcun modo prendibile in considerazione, al fine di uno studio di natura economica, qualsivoglia azione che non sia perfettamente razionale. Per razionalità si intende quella caratteristica umana che garantisce uno stretto legame tra i mezzi e lo scopo. In altri termini la razionalità si pone come unica piattaforma su cui edificare dei comportamenti che siano economicamente efficienti; un comportamento si dice efficiente quando l'individuo consuma o investe la quantità minima possibile di risorse nel tentativo di ottenere un risultato predeterminato. Pertanto l'efficienza è data dal rapporto tra il vantaggio e la rinuncia:

$$E = V/R$$

Sempre dal lato economico tale scelta, sottoposta al vincolo dell'efficienza, è tenuta a sottostare al principio del costo opportunità. La teoria del costo/opportunità, al di là del più

---

<sup>29</sup> M. Weber, *Economia e società*, Milano, Edizioni di Comunità, 1971 (*Wirtschaft und Gesellschaft*, 1922).

conosciuto costo economico, indica il costo di una scelta rispetto ad un'ulteriore alternativa su cui era possibile optare. L'esempio più comune a riguardo è riconducibile al rapporto tra l'utilità del consumo di beni e la disutilità del lavoro. Rispettando il principio della massimizzazione dell'utilità, tipico di un'etica utilitarista, si evince come il valore di scambio di un bene scaturisca sia dalla sua utilità marginale e sia dalla disutilità marginale dovuta alla quantità di lavoro necessario per acquistarlo. In economia tale relazione indica l'incipit della tradizione marginalista: dato che vi è una divergenza di efficienza e di produttività tra i lavoratori, allora non è più possibile considerare oggettiva la teoria del valore-lavoro. Difatti se da un lato si mantiene valida l'unità di misura del lavoro, dall'altro diviene più sfuggibile la relazione che intercorre tra le tecniche di produzione e la prestazione professionale.

Per lo scopo della ricerca, tuttavia, è sufficiente ricordare come il principio del costo-opportunità sia traslabile anche in altre eventuali tipologie di scelta: ad esempio tra il lavoro e il tempo libero, nella scelta di quale bene produrre o nella scelta dei fattori produttivi al fine di ridurre i costi dell'attività di impresa.

Da quanto detto emerge come dal lato economico vi sia una forte disaffezione nei confronti sia dei valori etici che delle ricadute sociali delle scelte economiche per effetto della perdita secca di efficienza che queste vanno a provocare. La logica capitalista si trasforma in un metodo di interpretazione interessata della realtà storico-sociale che si avvale di "tecnologie" utili a collocare la classe possidente al centro della *corrente dello sviluppo storico*.

La prima di queste tecnologie consiste in una riduzione della complessità sociale: il funzionamento della concorrenza richiede un mutamento delle norme e dei valori sociali precostituiti. Con le parole di Wilhelm Ropke è necessario che l'uomo si adegui al mercato e non il contrario.

Una seconda tecnologia economica consiste nel riprodurre il modello di scambio capitalistico anche all'interno dei territori che vivono fasi economiche proto-capitalistiche. Lo sviluppo produttivo necessita di un imperialismo economico in grado di creare un modello culturale mondiale strutturato sul modo di vivere vigente nei paesi avanzati<sup>30</sup>. Il rapporto tra Occidente e resto del mondo viene visto come un flusso unidirezionale in cui le peculiarità dell'agire economico razionale devono sovvertire qualsivoglia tradizionalismo tipico delle culture rurali e primitive largamente diffuse in vaste aree del

---

<sup>30</sup> N. Chomsky, *Egemonia americana e «Stati fuorilegge»*, Bari, Edizioni Dedalo, 2001.

pianeta. Prendendo in prestito una terminologia tipica dell'analisi di Foucault e di Bourdieu si può parlare di un *mercato disciplinare*, ossia di un mercato «*come organismo che assicura la coordinazione ottimale delle preferenze – per il fatto che gli individui sono costretti a sottomettere la propria scelta alla logica della massimizzazione dei profitti, pena l'eliminazione – o, più semplicemente, l'effetto del prezzo*»<sup>31</sup>.

Infine una terza tecnologia economica consiste nello scorporare le relazioni sociali dall'azione economica. Tecnicamente si potrebbe parlare di un annientamento dell'*embededness* dovuto al tentativo di far coincidere la complessità del mercato con la formalità dei modelli economici epurandone gli aspetti sociali e culturali.

Nel corso di questo capitolo preliminare si andranno ad analizzare queste tre tecnologie economiche nel tentativo di liberare l'analisi successiva da qualsiasi elemento di incertezza e di ideologia dovuto alla presenza di uno studio multidisciplinare necessario alla comprensione della relazione che esiste tra bisogno sociale e produzione capitalista all'interno di un mercato utilitarista. A tal fine si andrà principalmente ad approfondire il legame storico-sociale che congiunge l'azione economica con la reazione sociale.

---

<sup>31</sup> P. Bourdieu, *Le strutture sociali dell'economia*, Trieste, Asterios, 2004, p.223.

## **1.1 GLI EFFETTI SOCIALI SOTTESI ALLA RELAZIONE TRA AGENTI ECONOMICI**

Come è risaputo il luogo deputato allo scambio economico è il mercato. Se dal lato economico il mercato è lo spazio in cui interagiscono la domanda e l'offerta nel tentativo di trovare un loro punto di incontro, il prezzo, dal lato sociologico e antropologico il mercato può essere visto come un *campo*. Il termine, di bourdiniana memoria, indica un luogo dove la domanda e l'offerta si trasformano da merci (piano economico) a capitali (piano sociologico). Ecco che nell'agire economico si intrecciano il capitale finanziario attuale e potenziale, il capitale culturale, il capitale tecnologico, il capitale umano, il capitale giuridico, il capitale sociale<sup>32</sup> e il capitale simbolico. Di questi solo il primo si riferisce direttamente a una logica economico-finanziaria che rimanda a una dimensione di accumulazione mentre gli altri sono riconducibili alla sfera delle competenze scientifiche e delle buone pratiche organizzative e relazionali.

Ognuno di questi, tuttavia, rappresenta una forma di influenza che una persona fisica o giuridica impone all'interno delle relazioni esistenti nel campo. La dimensione e la struttura dei singoli capitali determinano la dimensione, la distribuzione del potere e la struttura del campo stesso. Non sono gli agenti che modificano la curva spaziale del mercato ma la distribuzione ineguale dei capitali prima menzionati<sup>33</sup>. Conseguentemente non sono più la domanda e l'offerta a definire il prezzo di ogni singola merce, infatti *«la struttura del rapporto di forza fra imprese che non interagiscono solo in modo indiretto, tramite i prezzi, contribuisce in misura essenziale a stabilire i prezzi, determinando attraverso la posizione occupata in quella struttura le probabilità differenziali di incidere sulla loro formazione mediante, per esempio, l'effetto dell'economia di scala risultante dal fatto che la forza nella negoziazione con i fornitori aumenta assieme alla dimensione, o dal fatto che il costo d'investimento per identità di capacità produttiva diminuisce quando aumenta la capacità produttiva totale»*<sup>34</sup>. In altri termini non sono i prezzi a determinare l'andamento del mercato ma è l'andamento del mercato che determina i prezzi. Il soggetto diviene oggetto e viceversa.

Quanto detto implica una riflessione: se l'agente viene a perdere parte della propria forza economica, essendo le possibili decisioni non più legate a lui ma alle possibilità

---

<sup>32</sup> Per capitale sociale si intende, con le parole di Bourdieu, *«l'insieme delle risorse attuali o potenziali che sono collegate al possesso di una rete durevole di relazioni più o meno istituzionalizzate di inter-conoscenza e di inter-riconoscimento»*.

<sup>33</sup> P. Bourdieu, *Le strutture sociali dell'economia*, Trieste, Asterios, 2014, pp.220-221.

<sup>34</sup> Ivi, p.223.

variabili del campo, e se le proprie azioni non agiscono più sul prezzo ma lungo i rapporti oggettivi che determinano come detto la spazialità del campo, si può convenire che gli agenti che si trovano al suo interno possono deformare anche lo spazio immediatamente circostante ad esso. Ad esempio attraverso il variare della struttura dei consumi. In economia è risaputo che dal punto di vista qualitativo è la domanda che crea la sua offerta, modificando, attraverso il mercato, lo spazio sociale del consumo. Secondo le più moderne applicazioni empiriche del marketing<sup>35</sup> lo spazio consumistico sta divenendo polisensoriale, polifunzionale e plurilocalizzato. Dato che l'esperienza dovuta al cambiamento modifica le aspettative, si presume che il variare della struttura di mercato vada a modificare lo spazio di consumo, quindi le aspettative di consumo e in conclusione i consumi. Questi ultimi hanno, al netto delle tradizionali teorie delle *Preferenze rilevate* e della *Sovranità del consumatore*, un connotato più sociale che economico. Infatti il bene economico è un *bene posizionale* dato che all'interno di una società moderna, capace di soddisfare pienamente i bisogni esistenziali degli individui, il consumo si trasforma in uno status relativo. Fred Hirsch dimostrò già negli anni Settanta come una determinata possibilità di consumo vada a rappresentare un vantaggio sociale rispetto a coloro che non hanno tale possibilità<sup>36</sup>. In una realtà economica capace di sopperire ai consumi essenziali dell'individuo, lo status si connatura a partire dalla possibilità di possedere beni privi di una logica di necessità. Il consumo diviene status nel momento in cui si acquistano beni allo stesso tempo rari e inessenziali. Scompare il bisogno di consumare per sussistere e subentra quel *consumo ostentativo* o *sciupo vistoso* che parafrasando Thorstein Veblen trova la sua onorabilità nello spreco<sup>37</sup>.

Pertanto se da una parte si creano delle concorrenze tra consumatori nell'acquisto di beni e servizi, producendo all'interno del campo economico un cambiamento dell'offerta atta a generare un aumento di prezzo ben accolto da coloro che determinano e strutturano l'offerta nel campo, dall'altra si assiste a un aumento degli effetti negativi che tale condizione produce a livello sociale: frustrazione e depressioni, conflitto, devianza e disattenzione verso gli aspetti relazionali. Tale impostazione si dimostra rafforzativa della struttura economica, *ipertrofia economica*, e debilitante per la compagine sociale, *atrofia del sociale*.

---

<sup>35</sup> F. Di Falco e G. Scozzese, *Marketing esperienziale e neuro-marketing: nuove frontiere del consumo*, Roma, Kappa, 2011.

<sup>36</sup> F. Hirsch, *I limiti sociali allo sviluppo*, Milano, Bompiani, 1991.

<sup>37</sup> T. Veblen, *La teoria della classe agiata: studio economico sulle istituzioni*, Torino, Edizioni di Comunità, 1999 (*The Leisure Class*, 1899).

Quanto detto indica come uno studio socio-economico è obbligato a focalizzare la propria attenzione anche sugli effetti sociali di un'interazione economica. Questi non vanno visti come una forma di pietismo o di pauperismo ma come il tentativo di comprendere e approfondire la rottura della relazione tra reciprocità e democrazia da una parte e tra serialità e qualità dall'altra.

L'effetto sociale si traduce spesso in una nuova causa capace di condizionare il processo economico. Difatti è comprensibile come l'equilibrio dei mercati è estremamente interconnesso con l'equilibrio sociale. In tal senso la libertà economica è tenuta a riconnettersi con la responsabilità morale e con la legittimità politica.

Un sistema economico, anche prima di essere in un qualche equilibrio, si presenta come un sistema composto da tre distinti elementi già citati: gli agenti che producono, distribuiscono e consumano, le merci prodotte e i prezzi relativi alle singole merci. L'obiettivo dei singoli agenti del campo economico è quello di massimizzare il proprio profitto o la propria utilità. L'equilibrio si realizza nel momento in cui il mercato in maniera autonoma riesce a rendere compatibili le decisioni prese da tutti gli agenti economici nel rispetto della loro volontà e dei loro mezzi (vincoli di bilancio). In quest'ottica si definiscono fallimenti del mercato tutte quelle situazioni che limitano in tutto o in parte l'azione volontaria dei soggetti economici. Tra i fallimenti concernenti l'intervento dello Stato vi sono i beni pubblici e le forme di mercato diverse dalla concorrenza mentre tra i fallimenti concernenti i rapporti tra le imprese private vi sono le asimmetrie informative e le esternalità.

Tali fallimenti non trovano la loro origine in squilibri di carattere economico ma nelle relazioni che intercorrono tra le tre sfere esistenziali analizzate: l'economico, il politico e il sociale. Seguendo il ragionamento di Bourdieu, l'attenzione va focalizzata sui meccanismi che inter-relazionano il politico e l'economico per quanto concerne l'offerta, il sociale e l'economico per quanto concerne la domanda. Le leggi economiche, secondo il sociologo francese, sono il frutto di una costruzione politica: partendo dal mercato delle case unifamiliari il nostro ricostruisce l'influenza che le leggi in tema di proprietà e di affitto hanno dal lato economico, ossia nella determinazione dell'equilibrio tra domanda e offerta. Le leggi scaturite dal dibattito politico sono talmente distorcenti il campo economico, definito da Bourdieu come il *campo del potere*, da essere a tutti gli effetti anche economiche. Non a caso negli studi tributari è risaputo che le imposte, leggi in materia fiscale, generano due distinti effetti: *l'effetto reddito* e *l'effetto sostituzione*. L'effetto reddito indica una variazione del reddito prodotto per via della presenza di tasse e

trasferimenti mentre l'effetto sostituzione rappresenta la variazione nelle pratiche di acquisto e quindi di produzione dovuto alla variazione del sistema dei prezzi (ad esempio attraverso una nuova aliquota dell'IVA). Infine dal lato della domanda, riprendendo quanto detto circa il modello consumistico moderno, risulta evidente come sia il mondo sociale a costruire le aspettative e le aspirazioni dei consumatori. Afferma Bourdieu:

*Le disposizioni economiche più fondamentali, i bisogni le preferenze, le inclinazioni non sono esogene, vale a dire dipendenti da una struttura umana universale, bensì endogene e dipendenti da una storia, che è precisamente la stessa storia del mondo economico in cui esse vengono richieste e ricompensate. (...) L'economia delle pratiche economiche, questa ragione immanente alle pratiche, trova la sua origine non in decisioni della volontà e della coscienza razionale o in determinazioni meccaniche sorte da poteri esterni, ma nelle disposizioni acquisite attraverso apprendimenti sociali a un lungo confronto con le regolarità del campo*<sup>38</sup>.

Questa analisi indica la massima espressione della visione sociale all'interno della dimensione economica. Non è più necessario dibattere su chi tra l'economico e il politico sia il carro o i buoi, bensì diviene necessario soffermarsi sulle relazioni che intercorrono tra i due campi. Viene a scomparire il senso comune dell'economia e della politica mentre rimane presente la relazione in tema di *governabilità* supportata dai meccanismi socio-economici che legano le strutture economiche internazionali, gli stati sovrani e le organizzazioni sociali. Nella rete relazionale che si viene a costituire tra queste ultime vengono a palesarsi i meccanismi di costruzione della domanda, dell'offerta e del prezzo che dominano il pensiero e la realtà economica.

Dal lato economico l'equilibrio si sostanzia unicamente all'interno del campo economico. Con le parole di Karl Polanyi gli economisti hanno abbandonato «*i fondamenti umanistici di Adam Smith per adottare le teorie del Townsend sulla fame come unico criterio regolatore in una società di liberi individui*»<sup>39</sup>. Il giudizio di Polanyi, come quello di molti altri sociologi e antropologi dell'economia, indica come la scienza economica vada ad analizzare gli avvenimenti sociali da un punto di vista prettamente economico-finanziario. Lo stesso antropologo ed economista ungherese affronta il tema del settorialismo economico partendo da un dualismo filosofico. L'economia si struttura su due distinti significati: uno formale e uno sostanziale.

---

<sup>38</sup> P. Bourdieu, *Le strutture sociali dell'economia*, Trieste, Asterios, 2004, p.25.

<sup>39</sup> K. Polanyi, *La Grande Trasformazione*, Torino, Einaudi, 1974, p.XXIII.

Prima di passare a una loro definizione è necessario ricordare come il *filone sostantivista* e il *filone formalista* hanno rappresentato due contrapposte scuole di pensiero dell'antropologia economica a partire dal termine della Seconda Guerra Mondiale. Il punto di rottura consistette nel capire se vi fosse stata o meno quella *Grande Trasformazione* di cui parlò Polanyi. Infatti mentre i formalisti dettero «*rilievo all'uso normale del ragionamento, cioè alle rivendicazioni universaliste dell'economia neoclassica*», i sostantivisti «*affrontarono prima di tutto il significato empirico delle situazioni concrete, contestando il fatto che una tal varietà possa essere adeguatamente compresa solo in funzione di una serie di formulazioni astratte*»<sup>40</sup>.

Tale contrapposizione viene superata da Polanyi attraverso il posizionamento dei due aspetti lungo due piani diversi: il significato sostantivo rientra nella sfera logica mentre quello formale nella sfera di realtà. Se «*il significato formale implica un insieme di regole che riguardano la scelta fra usi alternativi di mezzi insufficienti*», allora al contrario «*il significato sostantivo non implica né scelta né scarsità di mezzi, poiché i mezzi di sussistenza dell'uomo possono o meno comportare la necessità di una scelta, e, qualora una scelta vi fosse essa non sarebbe necessariamente indotta dall'effetto restrittivo di una scarsità dei mezzi*»<sup>41</sup>. Esiste pertanto uno sfasamento tra il ritmo del cambiamento economico e il ritmo dell'adattamento sociale: l'ampiezza di tale differenziale indica la capacità di adattamento di una società ai processi di trasformazione insiti nelle dinamiche economiche.

Nell'analisi di tale differenziale le due correnti permettono di localizzare la realtà attraverso due distinti punti di vista tra loro complementari. Se il sostantivismo osserva i fenomeni nella loro parzialità, il formalismo pone l'accento sui caratteri generali. Tuttavia osservare i fenomeni socio-economici da un unico punto di vista, pone in essere il rischio di ridurre di diritto tutto all'economico senza, d'altronde, che questo lo sia di fatto. Nella realtà il differenziale sovraesposto si trasferisce anche nella logica modellistica tipica del pensiero economico.

Contrariamente un'impostazione coniugante le due correnti fa sì che «*l'economia si presenta come un campo particolare di rapporti sociali al tempo stesso esterni rispetto agli altri elementi della vita sociale e interni, cioè come la parte d'un tutto di volta in volta esterna ed interna rispetto alle altre parti, come insomma la parte di un tutto organico*»<sup>42</sup>.

---

<sup>40</sup> C. Hann e K. Hart, *Antropologia economica*, Torino, Einaudi, 2011, p.69.

<sup>41</sup> E. Grendi, *L'Antropologia Economica*, Torino, Einaudi, 1972, p.99.

<sup>42</sup> Ivi, p.33.

Tale prospettiva segna il possibile termine della *methodenstreit* discussa in precedenza, spianando la via a un'analisi capace di coniugare l'universalità degli scambi di mercato con il relativismo dei principi morali insiti in ogni collettività umana. Pertanto «*lo studio dell'economia non può essere ristretto agli anonimi affari dei mercati, visto che sono le istituzioni politiche, i costumi sociali e le regole morali che stabiliscono le precondizioni del mercato degli scambi*»<sup>43</sup>. Il punto focale si sposta dall'individuo alle persone, quali soggetti capaci di superare l'appiattimento del calcolo individualista per proiettarsi verso delle scelte che «*hanno le loro radici nel contesto familiare, sociale e politico nel quali gli esseri umani sono immersi e integrati*»<sup>44</sup>.

Tale integrazione implica il passaggio dall'idea di campo economico a quella di sistema antropologico dell'economia. Tradizionalmente il sistema sia in economia che nelle scienze sociali è inteso come la somma di un insieme di strutture composte da agenti e merci sottostanti un insieme di regole che ne determinano l'attività. Entrambi i sistemi, quello puramente economico e quello socio-economico, sono strutturati all'interno di una tripartizione delle attività: produzione, distribuzione e consumo. La differenza tra economia e scienze sociali risiede, per esclusione, nella natura delle regole: si passa da regole esclusivamente economiche nei sistemi economici, a regole di natura economica, organizzativa, sociale e giuridica nei sistemi socio-politici. La stessa distanza concettuale dal lato regolativo, impone una definitiva tripartizione diacronica del sistema economico: si passa da un sistema economico tradizionale dove la sfera economica non si interrelaziona con le altre sfere sociali, a un sistema economico basato sul concetto di campo in cui l'economia diviene una dei molteplici campi che strutturano il vivere sociale, per arrivare a un sistema antropologico dell'economia atto a strutturare l'economico come subsystema di un sistema più vasto chiamato società. Gli ultimi due si sostanziano già all'interno di una visione socio-economica.

Come per il concetto di campo, l'ultimo passaggio diacronico implica il bisogno di una revisione dell'interconnessione tra gli agenti/merci e le relazioni. «*Delle entità senza relazione costituiscono una realtà priva di senso e delle relazioni senza entità un senso privo di esistenza*»<sup>45</sup>. Ecco che la presenza di regole anche di natura non economica impone il declassamento del sistema economico, utilizzando termini parsonsiani, a *subsystema del sistema sociale*.

---

<sup>43</sup> C. Hann e K. Hart, *Antropologia economica*, Torino, Einaudi, 2011, p.12.

<sup>44</sup> Ibidem.

<sup>45</sup> E. Grendi, *L'Antropologia Economica*, Torino, Einaudi, 1972, p.34.

Quanto detto fino ad ora non si connatura solamente su un piano socio-antropologico ma trova le proprie radici anche all'interno di un piano storico-filosofico. Il distacco delle logiche sociali da quelle economiche scaturisce, verso la fine del diciottesimo secolo, nell'allontanamento della scienza economica dai fondamenti umanistici teorizzati da Adam Smith. Asserisce Polanyi: «*La legge della popolazione di Malthus e la legge dei rendimenti decrescenti così come era trattata da Ricardo facevano della fecondità dell'uomo e della fertilità della terra gli elementi costitutivi del nuovo campo la cui esistenza era stata scoperta. La società economica era emersa come distinta dallo stato politico*»<sup>46</sup>.

A partire da ciò si segna l'inizio di una visione economica basata sulla legge di natura di Townsend. Per il filosofo inglese i meccanismi naturali tendono a produrre dei limiti legati alle disponibilità delle materie prime utili al sostentamento: «*La fame domerà gli animali più feroci, insegnerà la decenza e l'educazione, l'obbedienza e la soggezione ai più perversi. In generale è soltanto la fame che può spronarli e pungolarli al lavoro e tuttavia le nostre leggi hanno detto che essi non dovranno mai più patire la fame*»<sup>47</sup>. Quest'ultima prospettiva rimarrà centrale, sebbene con le dovute eccezioni, nelle teorie economiche fino a quel *liberismo costituzionale* teorizzato dagli ordoliberalisti nella prima parte del Novecento. La costruzione economica che ne deriva rappresenta «*un sistema di regole che vincola le scelte delle persone all'interno del rispettivo assetto sociale e che, in questo senso, genera un risultante modello di azioni e transazioni*»<sup>48</sup>. In questo modo si antepone la libertà responsabile dell'economia sociale di mercato a quel darwinismo sociale presente nelle logiche liberiste e fondato sul principio settecentesco del *laissez faire*.

Un tale mix di individualismo e di utilitarismo tende a generare una serie di ricadute sociali figlie di una concezione economica che trasla nella realtà attraverso simboli di potere. Sociologicamente il valore rappresenta il simbolo del calcolo utilitaristico mentre il denaro il simbolo del potere d'acquisto. Il valore simbolico rappresenta il passaggio dalla reciprocità delle società primitive, rinomato esempio antropologico è il *potlach*, all'interesse personale delle società moderne. Tale condizione, sia per Karl Polanyi che per Karl Bucker, porta verso una repentina mercificazione della natura, dell'umanità e della società. La terra, il lavoro e il denaro vengono reificate per lasciar posto a delle merci

---

<sup>46</sup> K. Polanyi, *La Grande Trasformazione*, Torino, Einaudi, 1974, p.146.

<sup>47</sup> Ivi, p.144.

<sup>48</sup> W. Ropke, *Democrazia ed economia*, Bologna, Il Mulino, 2004, p.26.

fittizie fondanti il proprio rispettivo valore su una mano invisibile divenuta principio fondamentale della tradizione economica, della teoria e della pratica.

Tutto ciò determinò la diffusione di una società di mercato che potesse garantire una così costituita economia di mercato. Difatti se una società può esistere anche senza un'economia di mercato, al contrario un'economia di mercato non può esistere al di fuori di una società di mercato. Come ritiene Milton Friedman «*il genere di organizzazione economica che assicura direttamente la libertà economica, e cioè, il capitalismo concorrenziale, favorisce anche la libertà politica, perché separa il potere economico dal potere politico e, in questo modo, consente il loro mutuo contro-bilanciamento*»<sup>49</sup>. Divenne pertanto necessario costituire, già agli inizi del diciannovesimo secolo, una tassonomia che dividesse la società moderna, razionale e fondata su un'economia capitalista, dalla società primitiva, tribale e fondata su un'economia relazionale e collettivista. Lo stesso Polanyi esemplificò tale stato di cose attraverso l'evoluzione della moneta-merce: «*La presenza o l'assenza di mercati o di moneta non influisce necessariamente sul sistema economico di una società primitiva: questo confuta il mito ottocentesco secondo il quale la moneta era un'invenzione la cui apparizione trasformava inevitabilmente una società creando mercati, forzando il passo della divisione del lavoro e liberando la propensione dell'uomo al baratto, commercio o scambio*»<sup>50</sup>.

La reificazione dei rapporti sociali venne giustificata dalla dottrina economica tradizionale attraverso il ricorso al concetto di *dominanza*. Con questo termine si intende quel processo di traslazione della sfera valoriale del sistema economico all'interno degli altri sistemi sociali. L'obiettivo fu quello di mettere in discussione l'ordine parziale basato su sottosistemi teorizzato a livello sociologico a partire dai lavori di Parsons. Creare una *società di mercato* impose la messa in discussione di quel *pantheon* di idee e percezioni che supportava forme di convivenza sociale anti-utilitaristiche. Il mercato capitalista rappresenta una nuova costruzione sociale della realtà.

---

<sup>49</sup> M. Friedman, *Capitalismo e libertà*, Pordenone, Edizioni Studio Tesi, 1987, p.19 (*Capitalism and Freedom*, 1962).

<sup>50</sup> K. Polanyi, *La Grande Trasformazione*, Torino, Einaudi, 1974, p.75.

## **1.2 LA CHIAVE DI LETTURA DELL'ANTROPOLOGIA ECONOMICA**

Il primo paragrafo ha cercato di far riemergere in chiave sociologica e metodologica la centralità del legame che intercorre tra le cause economiche e gli effetti sociali. Se la tradizione economica, al netto di sparute eccezioni, non pone l'accento sull'influenza del primo termine (economia) sul secondo termine (società), è altrettanto vero considerare la presenza di una serie di discipline alternative che al contrario hanno focalizzato e focalizzano la propria attenzione sugli effetti del ciclo economico sulle dinamiche sociali. In questo secondo paragrafo ci si soffermerà su una di queste: *l'antropologia economica*.

All'interno del primo paragrafo si è focalizzata l'attenzione sulle principali relazioni che hanno condizionato l'evoluzione della dottrina socio-economica. In questo secondo paragrafo, invece, si andrà a sottolineare la componente antropologica della realtà del mercato.

La prima distinzione da porre in essere, anche alla luce di quanto detto poc'anzi, è quella tra il concetto di scambio in chiave economica e in chiave sociale. Infatti lo scambio può essere concepito sia come un trasferimento economico basato su una forma ancestrale di uguaglianza degli interessi e sia come una forma di condivisione inter-personale<sup>51</sup>. Per fare un esempio basta pensare a quella serie di servizi pubblici che rientrano nel concetto di *welfare state*. Rispettando il principio della massimizzazione del benessere, dogma della tradizione utilitarista, si può comprendere con facilità come una serie di beni e servizi pubblici, l'istruzione e la sanità per fare due semplici esempi, rappresentano quella forma di condivisione accennata nel primo paragrafo.

Anche sul piano economico, sebbene in altri termini, è presente la stessa dicotomia. Mantenendo inalterato l'esempio precedente e recuperando la teoria della *meritorietà dei beni*<sup>52</sup> diviene possibile concepire la stessa condivisione come una forma di sostituzione dell'individuo con l'istituzione. Ad esempio l'obbligo alla vaccinazione rappresenta, in ambito sanitario, un diktat atto a salvaguardare l'individuo dalla possibilità di prendere decisioni di cui non ha piena consapevolezza.

Infine va aggiunto che entrambe le concezioni dello scambio presuppongono una funzione sociale scaturita dal mantenimento di quell'incremento di opportunità e di

---

<sup>51</sup> C. Hann e K. Hart, *Antropologia economica*, Torino, Einaudi, 2011, p.9.

<sup>52</sup> La teoria risale a degli studi nell'ambito dell'economia pubblica portati avanti da Richard Musgrave nel corso degli anni Cinquanta e Sessanta.

vantaggi tipici di una perdurante stabilità sociale ed economica. Ancora una volta torna in auge il legame tra stabilità sociale e sviluppo economico già affrontato in precedenza.

Prima di continuare l'analisi del legame tra scambio economico e condivisione, è bene soffermarsi anche sull'altra ragione che impone un'analisi antropologica del mercato. Questa prende il nome di *mutamento degenerativo*. Va premesso che tale mutamento, che per ora vedremo dal lato spaziale, è altresì osservabile anche dal lato categoriale. Detto in altri termini l'influenza dell'economia capitalista non solo produce effetti positivi e negativi sull'economia e sulla cultura delle comunità primitive o rurali in cui si imbatte ma influisce anche sul processo di limitazione dello sviluppo di forme economiche alternative in società già secolarizzate e disincantate. Tutto questo avviene grazie all'ordine economico che il capitalismo contiene al suo interno. Non ci riferisce solo alla divisione del lavoro, alla necessità di ampliare i commerci per garantire sbocchi all'eccesso di offerta o alla presenza di una moneta riconosciuta e accettata, ma anche a una serie di meccanismi economici statisticamente misurabili: i prezzi, il reddito o l'inflazione.

Tutto questo produce tre distinte conseguenze: un mutamento socio-culturale, una variazione del reddito monetario e uno sviluppo dei processi economici<sup>53</sup>.

Come già accennato un mutamento degenerativo consiste in «*una grave disgregazione della vita tradizionale di una comunità nel corso di parecchie generazioni, accompagnata da indici di nuove specie e frequenze di malesseri individuali e sociali*»<sup>54</sup>. Con ciò si intende la rottura non di un ordine all'interno delle società primitive ma, al contrario, di una variazione delle modalità di gestione delle dinamiche sociali.

Sociologicamente con il termine cultura si intende «*l'insieme delle qualità e delle capacità che l'uomo sviluppa nei rapporti sociali, al fine di dominare la propria condizione esistenziale*»<sup>55</sup>. Rispettando tale definizione è possibile individuare tre distinte caratteristiche<sup>56</sup>:

- la cultura rappresenta un prodotto sociale che tramite le facoltà umane definisce il contesto sociale;
- la cultura è un fenomeno universale: l'esistenza umana è un'esistenza culturale;
- la cultura è strutturata, ossia si organizza in modelli culturali riconoscibili e interdipendenti.

---

<sup>53</sup> E. Grendi, *L'Antropologia Economica*, Torino, Einaudi, 1972, p.164.

<sup>54</sup> Ibidem.

<sup>55</sup> H. Reimann, *Introduzione alla sociologia – I concetti fondamentali*, Bologna, Il Mulino, 1996, p.33.

<sup>56</sup> Ibidem.

L'intervento dall'esterno di una nuova organizzazione economica produce una variazione della struttura culturale delle attività sociali, le quali perdono il loro peculiare carattere integrativo, capace di rafforzare l'ambito delle relazioni sociali. Ciò si materializza «*poiché lo stimolo al mutamento non sta nel mutamento stesso ma in un mutamento che è privo di significato sociale*»<sup>57</sup>. Con le parole del filosofo americano John Dewey «*una guarigione stabile dell'economia dipende dall'eliminazione del vecchio individualismo economico e politico, un'eliminazione che libererà gli sforzi per far sì che la società associata contribuisca alla libera cultura dei suoi membri*»<sup>58</sup>. Detto altrimenti se l'invasione capitalista non è frenabile, perlomeno si è obbligati a tenere in conto la mutazione di quella relatività culturale basata sull'uguaglianza e sull'opportunità necessaria allo sviluppo di una libertà responsabile.

Gli effetti sociologici e psicologici di ciò implicano la costruzione di nuovi legami sociali fondati non più sulle relazioni sociali precedentemente strutturate ma sull'eccezionalità della relazione: alla routine delle attività precedenti si risponde con l'esaltazione del passato, *retrospezione rosea*, l'aggressione, il rito e l'evasione. Etnograficamente gli esempi più comuni sono l'alcolismo delle popolazioni indiane del Nord America e l'emarginazione degli aborigeni australiani<sup>59</sup>. In altri termini si configura la tradizionale conseguenza del colonialismo imperialista: la distruzione di un'organizzazione sociale basata su una peculiare cultura senza generare alcuna forma culturale in sostituzione della precedente ad eccezione di un consumismo superficiale.

Quanto detto circa il mutamento culturale, chiaramente, non ha una logica universale. Esistono alcuni casi in letteratura che dimostrano la possibilità di coesistenza tra la cultura tradizionale e l'evoluzione economica. Infatti la crescita economica rappresenta uno dei principali vantaggi dell'introduzione di un'economia di mercato. Questa fattispecie prende il nome di modernizzazione, ossia di una crescita del reddito monetario. In economia la crescita del reddito, misurata attraverso il PIL, rappresenta uno dei principali obiettivi per la costituzione di un duraturo sviluppo economico. Senza una persistente crescita del reddito risulta impossibile compensare gli eccessi produttivi e garantire la stabilità economica ai mercati finanziari. Senza una crescita del reddito persistente si parla di stagnazione economica.

---

<sup>57</sup> E. Grendi, *L'Antropologia Economica*, Torino, Einaudi, 1972, p.164.

<sup>58</sup> J. Dewey, *Individualismo vecchio e nuovo*, Parma, Edizioni Diabasis, 2013, p.69 (*Individualism Old and New*, 1930).

<sup>59</sup> E. Grendi, *L'Antropologia Economica*, Torino, Einaudi, 1972, p.165.

A livello sociologico e antropologico le cose si configurano in termini differenti: esiste la possibilità di una crescita del reddito senza un corrispettivo sviluppo, anzi la variazione del reddito va a produrre una serie di effetti sociali negativi come la disgregazione dei protocolli sociali e delle regole di convivenza. Le motivazioni che sottendono tale condizione sono perlomeno di due tipi<sup>60</sup>:

- uno *spiazzamento culturale* (*crowding out*) che porta gli individui ad accrescere la propria dipendenza dal mercato e di conseguenza a diminuire il legame con le dimensioni tradizionali quali la famiglia, i capi politici e la religione;
- un'evoluzione del ruolo del denaro che diviene esso stesso uno status<sup>61</sup>.

Questo secondo aspetto richiede un supplemento di analisi. In economia la moneta detiene tre funzioni fondamentali: mezzo di scambio, riserva di valore e unità di misura. Già Simmel nella sua famosa opera, *Filosofia del denaro*, aveva intuito lo stretto legame che intercorre tra l'introduzione della moneta e la variazione del regime delle istituzioni. La moneta va a rappresentare un moltiplicatore dell'individualismo dei soggetti per via della libertà di scelta che va a offrire loro in quanto generalmente considerata come *equivalente universale*. Qualche anno dopo Simmel anche John Dewey andrà a recuperare il legame tra moneta e individualismo ritenendo che «*da un punto di vista antropologico viviamo in una cultura del denaro. Il suo culto e i suoi riti dominano. Il medium dello scambio basato sul denaro e l'insieme delle attività associate alla sua acquisizione condizionano profondamente le altre attività delle persone*»<sup>62</sup>. Il risultato è, ancora una volta, un incremento delle disuguaglianze sociali e la presenza di un'ambivalenza morale dovuta ai mutamenti relazionali nella creazione e nel rafforzamento delle tradizioni locali. Un tipico esempio è la monetizzazione del prezzo della sposa. Difatti Levi-Strauss dimostrò come in alcune culture i beni ricevuti dalla sposa non venivano consumati ma avevano la funzione di permettere ad altre donne di sposarsi.

Infine per quel che concerne lo sviluppo dei processi economici è possibile metaforicamente osservarlo come una bolla che tende sempre di più ad espandersi. Lo sviluppo economico prevede un'apertura del mercato allo scambio con i mercati nazionali e internazionali. Presupposto dello sviluppo economico è l'apertura della comunità all'esterno, partendo dalle altre comunità limitrofe. Questo avviene attraverso un continuo mutamento degli acquisti e delle vendite oltre che della produzione. L'apertura inoltre

---

<sup>60</sup> Ivi, p.168.

<sup>61</sup> Sulla capacità del denaro di spersonalizzare la vita sociale, mediando le relazioni interpersonali, si fa riferimento ai lavori della Zelizer.

<sup>62</sup> J. Dewey, *Individualismo vecchio e nuovo*, Parma, Edizioni Diabasis, 2013, p.29.

garantisce un miglioramento delle tecnologie produttive con una conseguente crescita della produzione totale.

Anche quest'ultimo effetto riconducibile all'introduzione di logiche capitaliste in comunità rurali o primitive produce alcune conseguenze negative. La prima è la possibilità di fallire: se una piccola collettività si indebita per ampliare la propria produzione ed essere competitiva sul mercato regionale o nazionale, si sobbarca un rischio estremamente alto. La seconda conseguenza consiste nella creazione di nuove logiche di potere e dei relativi costi sociali che ne derivano: se la collettività è molto piccola o molto povera è probabile che un possibile sovvenzionatore esterno possa richiedere delle garanzie o imporre nuovi protocolli sociali al fine di accrescere l'efficientismo in ambito produttivo, organizzativo o decisionale. Si genera un fenomeno detto *cattura del controllore*, ossia una forma di pressione, facilmente capace di trasformarsi in corruzione, verso le istituzioni locali collettivamente riconosciute.

Infine la terza conseguenza concerne, ancora una volta, i rischi culturali di una maggiore relazione tra entità tra loro differenti. Ciò impone un cambiamento dei modelli educativi e relazionali che si erano in precedenza radicati a livello sociale.

Attraverso il mutamento dei meccanismi economici diviene possibile configurare un nuovo ordinamento politico e culturale. Con le parole di Foucault l'economico si trasforma in una forma di potere atto ad addestrare con l'obiettivo ultimo di sottrarre e di prelevare<sup>63</sup>.

Anche in chiave sociologica, più attenta alla ricomposizione dello spazio economico in termini sociali, il fenomeno non si discosta di molto rispetto a quanto detto. Allo stato dell'arte non è tuttavia ancora possibile addentrarsi nel rapporto dicotomico esistente tra l'economia di mercato capitalista e l'economia relazionale. Infatti il concetto chiave per comprendere i punti di incontro e di scontro tra le due differenti logiche di mercato è il *dono*. Questo si presenta in chiave sociologica e antropologica come una traslazione di centottanta gradi delle relazioni tra gli agenti economici. Se il capitale predilige una struttura sociale di tipo verticale, la relazione opta per una struttura di tipo orizzontale. Quest'ultima traccia una terza via capace di andare oltre il *martello economico* del capitalismo, teorizzato da Latouche, e la *gabbia d'acciaio* del collettivismo di Weber.

La peculiarità del dono consiste nel non modificare i legami sociali preesistenti. Infatti la componente economica e la totalità sociale tendono a sovrapporsi. Mutare la prima significa mutare la seconda. Ecco perché sia Polanyi che Dumont colgono l'autonomia

---

<sup>63</sup> M. Foucault, *Sorvegliare e punire*, Torino, Einaudi, 2014, p.186 (*Surveiller et Punir*, 1975).

della componente economica della società tipica delle comunità moderne come un punto di non ritorno: un'economia svincolata dai limiti della morale e dai vincoli sociali genera una serie di effetti atti a plasmare una nuova realtà sociale.

Riprendendo l'esempio precedente anche la relazione si colloca all'interno dell'economia di mercato come un costrutto capace di garantire la persistenza dello scambio/condivisione attraverso un'offerta di beni e servizi aventi il profitto come uno dei molteplici fini. Lo scambio, come nelle società primitive, acquista un valore primariamente simbolico; alla reificazione degli individui e delle relazioni si contrappongono forme di interrelazione economiche atte a privilegiare la relazione umana rispetto alla relazione tra individui e oggetti. La differenza tra l'economia relazionale e l'economia primitiva si colloca nella struttura del mercato: nella seconda questo si presenta sotto forme ancestrali e inclusive mentre nella prima si presenta come una variante della moderna economia di mercato.

L'opera che più di qualunque altra ha alimentato e ancora alimenta gli interessi per questo concetto è sicuramente Il *Saggio sul dono* di Marcel Mauss. L'antropologo francese, partendo dagli studi di Bronislaw Malinowski e di Franz Boas, ha delineato la triplice ripartizione dell'atto di donare. Questo, infatti, si compone di tre distinti obblighi: l'obbligo di dare, dimostrazione dello status, l'obbligo di ricevere, dimostrazione dell'appartenenza, e infine l'obbligo di ricambiare, dimostrazione di gradimento e di rispetto. Ecco che il dono si costituisce come un *fatto totale*, ovvero come uno scambio diadico strutturato all'interno di una serie di comportamenti aggregati e socialmente accettati.

Tale visione non è nuova dato che, prima con Franz Boas e poi con Karl Bucher, è oramai riconosciuta l'importanza sociale del dono nella costruzione dei processi economici. Infatti «*l'origine del commercio stava nell'organizzazione sociale delle abitudini piuttosto che in una naturale propensione allo scambio e al baratto* [visione smithiana]»<sup>64</sup>. Pertanto i tre obblighi rappresentano una sorta di primitiva regolamentazione dello scambio economico. Tali regole, preziose per il buon funzionamento dei processi di rafforzamento del legame sociale in una collettività, si completano in una serie di sanzioni atte a punire i trasgressori. Queste possono essere di carattere economico-politico, di carattere sociale e di carattere religioso-rituale. Le prime si attuano con il fine di garantire un equilibrio degli interessi tra gli individui nel caso in cui il

---

<sup>64</sup> C. Hann e K. Hart, *Antropologia economica*, Torino, Einaudi, 2011, p.48.

dare non sia susseguito da un ricambiare. In altri termini si va a tutelare il principio della reciprocità. Le seconde, invece, tutelano la perdita del prestigio sociale del donante o del ricevente. Per Mauss il dono «è un'estensione dell'Io e quindi l'obbligo di dare è collegato alla nozione dell'Io, ai suoi legami sociali e ai suoi ruoli sociali»<sup>65</sup>. Ecco che il non-dare e il non-ricambiare rappresentano un rifiuto del riconoscere l'altro come facente parte del proprio gruppo. Infine la terza sanzione punisce gli effetti religiosi del mancato dono: per Mauss perdere il proprio status significa perdere il proprio spirito. Il donare va ben oltre lo scambio tra oggetti, configurandosi come il rafforzamento di un legame sociale in cui la personalità di un individuo si sostanzia nell'unione con la personalità dell'altro<sup>66</sup>.

Nel dono si supera totalmente lo scambio puramente economico per accedere alla sfera della piena condivisione: come scrive Alain Caillé «nel dono [...] il fatto fondamentale è che il legame è più importante del bene»<sup>67</sup>. Da una visione economica in cui il bene soddisfa un bisogno materiale o posizionale si passa ad una visione socializzante in cui il bene si configura come mezzo di soddisfacimento della relazione interpersonale. Con le parole di Levy-Strauss il dono diviene il denominatore di molteplici azioni sociali. L'atto di dare contiene al suo interno tre logiche quali l'etica, non si può scrivere donare senza la parola dare, lo status sociale, il dare racchiude la possibilità di poterlo fare, e le modalità di interrelazione sociale. L'atto di ricambiare contiene al suo interno le diverse modalità di transazione dei rapporti di reciprocità tipicamente variabili tra le diverse culture. Tra queste si ricordano «quella in cui il risultato netto ristabilisce il precedente equilibrio economico delle parti; quella in cui la restituzione riduce ma non neutralizza la perdita della prima transazione o, al contrario, è superiore a quanto ricompenserebbe tale perdita; quella in cui l'accento è posta sull'atto della restituzione piuttosto che sulla quantità o sulla qualità dei beni dati in cambio»<sup>68</sup>. Infine l'atto del ricevere si caratterizza per un'ambivalenza economico-culturale: se da un lato si accetta un prodotto che contiene un suo valore, visione utilitaristica, dall'altro si accetta con l'intento di rispettare lo status del donatore. Questo fa sì che spesso si vada ad accettare doni considerati troppo generosi o troppo inadatti per evitare le sanzioni del non-ricevere sovraesposte.

Ecco che il dono quale fatto totale si configura come regolatore sia della realtà economica che di quella sociale. Il dono rafforzando i legami tra gli individui della collettività genera forme di reciprocità aventi la funzione di tutelare l'ordine e la stabilità

---

<sup>65</sup> E. Grendi, *L'Antropologia Economica*, Torino, Einaudi, 1972, p.196.

<sup>66</sup> Ivi, p.197.

<sup>67</sup> A. Caillé, *Il terzo paradigma: antropologia filosofica del dono*, Torino, Bollati Boringhieri, 1998.

<sup>68</sup> E. Grendi, *L'Antropologia Economica*, Torino, Einaudi, 1972, p.200.

sociale. Tale interpretazione lascia aperta la porta all'avvento di un nuovo soggetto contrapposto all'homo oeconomicus: *l'homo aequalis* teorizzato da Dumont. Questo, non privo di logiche utilitaristiche, si differenzia dal precedente per la mancanza di una scientificizzazione del soddisfacimento dei propri interessi personali.

Se per Mauss il dono si configura come obbligo nel tempo, nell'individuo calcolatore «*il controllo delle energie naturali elimina il tempo e la distanza, cosicché l'azione, che precedentemente era adattata alle condizioni locali, fu inghiottita in imprese complesse i portate indefinite*»<sup>69</sup>. Questa disaggregazione dello spazio-tempo e fra lo spazio e il tempo pone in essere una scomparsa del legame per fare posto all'utile. Afferma Anthony Giddens: «*Nello società premoderne lo spazio coincide generalmente con il luogo, dal momento che le dimensioni spaziali della vita sociale, per la gran parte della popolazione, sono dominate in molti sensi dalla presenza, ossia da attività localizzate. L'avvento della modernità separa sempre più lo spazio dal luogo favorendo i rapporti tra persone assenti, localmente distanti da ogni data situazione di interazione faccia a faccia*»<sup>70</sup>. La razionalità economica riesce attraverso processi di astrazione a surclassare definitivamente i limiti spazio-temporali. Allontanandosi dalla morale e dalla storia si arriva a ottenere una validità globale priva di qualsivoglia data di scadenza<sup>71</sup>.

L'assenza della reciprocità produce la necessità di tramutare il legame in contratto. L'economia di mercato, specialmente il capitalismo, necessitano di una presenza permanente delle più disparate forme contrattuali con l'obiettivo di gestire il rischio di impresa. Pertanto le aziende impossibilitate a ridurre i costi di transazione con gli stakeholder, per via della presenza di un contesto ipo-socializzato causato dalla mancanza di legami sociali duraturi, si trovano nella condizione di adottare una serie di misure preventive atte a garantire la loro tutela. Joseph Stiglitz asserisce che «*Adam Smith era molto più consapevole dei limiti del mercato – comprese le minacce poste dalle imperfezioni della concorrenza – di quanto lo siano coloro che oggi si professano suoi seguaci. Smith era anche più conscio del contesto sociale e politico in cui tutte le economie devono funzionare. La coesione sociale è importante per il funzionamento dell'economia: la violenza urbana in America Latina e i conflitti etnici in Africa creano ambienti ostili sia agli investimenti sia alla crescita*»<sup>72</sup>.

---

<sup>69</sup> J. Dewey, *Individualismo vecchio e nuovo*, Parma, Edizioni Diabasis, 2013, p.72.

<sup>70</sup> A. Giddens, *Le conseguenze della modernità. Fiducia e rischio, sicurezza e pericolo*, Bologna, Il Mulino, 1990, pp.28-29.

<sup>71</sup> C. Tognonato, *Economia senza società*, Napoli, Liguori, 2014, p.199.

<sup>72</sup> J. Stiglitz, *La globalizzazione e i suoi oppositori*, Torino, Einaudi, 2002, p.224.

Quanto detto permette di introdurre la relazione che sussiste tra un'economia della solidarietà, le pratiche comunitarie delle società primitive o rurali e le logiche capitaliste. La debolezza delle pratiche solidaristiche nella creazione di utili, nell'accesso al credito o nell'efficienza organizzativa trova la propria ragion d'essere all'interno dell'impossibilità per un'organizzazione di misurare i propri risultati solamente dal lato degli utili. Di conseguenza in assenza di un aiuto statale, attraverso la creazione di un mercato imperfetto, le organizzazioni che adottano strategie partecipative tendono a subire quel mutamento degenerativo peculiare alle economie non capitaliste<sup>73</sup>.

Uno dei migliori modi di affrontare il tema della socializzazione dell'economia, come negli studi antropologici relativi alle economie primitive, è concentrarsi sulle funzioni sociali delle unità produttive che affollano il mercato. Tra queste si ricordano la dimensione comunitaria, il principio della porta aperta o del voto capitario, la *governance multistakeholders* e la responsabilità sociale interna ed esterna dell'attività economica e finanziaria. Il concetto di dono permette di soffermarsi nell'essenza di ognuno di questi aspetti attraverso l'analisi «*della parte non contrattuale del contratto*»<sup>74</sup>, ossia di quella combinazione di costume, moralità e storia rappresentanti l'altra faccia dell'economia di mercato.

---

<sup>73</sup> B. Ward, *The firm in Illyria: Market Socialism*, American Economic Review, n.48 (1958), pp.566-589.

<sup>74</sup> C. Hann e K. Hart, *Antropologia economica*, Torino, Einaudi, 2011, p.60.

### **1.3 LA "SOCIALIZZAZIONE" DELL'ECONOMIA**

Questo terzo paragrafo concentra la propria attenzione su una prospettiva prettamente sociale dell'economia. Nei precedenti due paragrafi si è osservato come nelle scienze economiche si sia andato a diffondersi una sorta di pensiero unico: lo sviluppo sociale viene a determinarsi unicamente come conseguenza dell'intensità di accumulazione del capitale. I rapporti sociali vengono sacrificati per lasciare spazio ai movimenti di capitale. Alla costruzione di un ordine sociale, evoluzione della biblica città terrestre, tradizionalmente scaturito da una moralità riconciliante o da una serie di processi di socializzazione sottoposti a rigidi protocolli etici, si sostituisce una mentalità economica in cui l'individuo «*spezza le barriere dell'economia tendente alla copertura del fabbisogno, fondata sulla moderazione e sull'equilibrio, statica, feudale e artigianale, e sospinge gli uomini nel vortice dell'economia acquisitiva. L'aspirazione all'infinito, l'aspirazione al potere non trova alcun campo di attività più congeniale che quello della caccia al denaro*»<sup>75</sup>.

La dicotomia tra le due logiche segna, a partire dagli studi filosofici ed economici di Karl Marx, la nascita di una serie di scuole di pensiero più o meno vicine alla visione economica o alla visione sociale. Proprio Karl Marx, specialmente con la sua *Per la critica all'economia politica*, rappresenta l'autore che più di tutti cerca di considerare l'azione umana come azione sociale. In tal senso persino i rapporti di produzione prenderanno il nome di rapporti sociali di produzione.

La critica di Marx riguarda principalmente gli aspetti filosofici, prima che economici, del capitalismo. Già nei suoi scritti giovanili, infatti, il filosofo tedesco coglie il processo di individualizzazione che l'efficietismo del processo economico pone in essere. Affermano Marx e Engels in un passo de *La Sacra Famiglia*:

*Per parlare con precisione e nel significato prosaico, i membri della società civile non sono atomi. La proprietà caratteristica dell'atomo consiste nel non avere alcuna proprietà e perciò nessuna relazione, dovuta alla propria necessità naturale, con altri esseri all'infuori di sé. L'atomo è privo di bisogni, autosufficiente; il mondo fuori di esso è il vuoto assoluto, cioè questo mondo è privo di contenuto, significato, espressione, proprio perché l'atomo possiede in se stesso tutta la pienezza. L'individuo egoistico della società civile si può gonfiare, nella sua rappresentazione non sensibile e nella sua astrazione non vivente, fino a diventare un atomo, cioè un'essenza irrelata,*

---

<sup>75</sup> W. Sombart *Il capitalismo moderno*, Torino, UTET, 1967, p.174.

*autosufficiente, priva di bisogni, assolutamente piena, beata. La realtà sensibile, per nulla beata, non si preoccupa dell'immaginazione dell'individuo; ciascuno dei suoi sensi lo costringe a credere al senso del mondo e degli individui fuori di lui, e anche il suo stomaco profano gli ricorda quotidianamente che il mondo fuori di lui non è vuoto, ma è ciò che propriamente riempie*<sup>76</sup>.

Quanto scritto negli studi filosofici giovanili verrà ripreso dopo qualche anno, questa volta dal lato economico e sociologico, da un Marx maturo. La natura dell'uomo non è più garante attraverso la morale delle forme di legame economico ma al contrario lo stesso legame economico va a costruire la struttura naturale dell'uomo. Se fino al Settecento l'individuo è considerato come un prodotto storico, a partire dall'età dei lumi l'individuo diviene punto di partenza della storia. In questo aspetto Marx non solo riequilibra il rapporto tra l'economico e il sociale ma getta le basi per una concezione della società allo stesso tempo materialista, storica e dialettica. La naturalezza e la staticità della stratificazione sociale che perdura fino al termine dell'*ancien regime* viene sostituita da una visione della società dove la posizione lavorativa e sociale che si occupa viene a derivarsi principalmente dal possesso o meno dei mezzi produttivi. Per la prima volta appare la classe sociale.

Attraverso i mezzi di produzione si va ad attuare il modo di produzione capitalistico: si acquistano i fattori produttivi attraverso un investimento iniziale (D), si combinano tra loro i fattori produttivi per produrre una data merce (M) e infine si vende la merce a un determinato prezzo (D'). L'economia mercantile pone il profitto nell'alienazione del bene, *profit upon alienation*, mentre nel pensiero classico e marxista il profitto si viene a determinare all'interno della pratica lavorativa. Tuttavia, a differenza dei classici, per Marx il profitto ha una natura estorsiva dato che nella teoria economica marxista il prodotto coincide con i salari. Il processo produttivo D-M-D' viene sostituito dal processo D-M-M'-D' dove M' rappresenta la creazione di valore prodotta nella fase lavorativa.

Quell'economia divenuta *religione della vita quotidiana*, costituita da *geroglifici sociali* e sottoposta a processi di reificazione e di alienazione del lavoratore viene ripensata riscoprendo quell'arcaico principio secondo cui l'individuo si libera *nel* lavoro e non *dal* lavoro. È un aspetto sociologico, il rapporto di produzione che si sancisce attraverso una disuguaglianza nella proprietà dei beni di produzione, che genera l'idea marxista dello sfruttamento dei lavoratori. Nel momento in cui l'economia si allontana dagli aspetti

---

<sup>76</sup> F. Engels e K. Marx, *La Sacra Famiglia, ovvero, critica della critica contro Bruno Bauer e soci*, Roma, Editori Riuniti, 1972 (*Die heilige Familie, oder Kritik der kritischen Kritik. Gegen Bruno Bauer & Consorten*, 1845).

sociali del vivere umano si assiste a un rafforzamento del conflitto tra le forze produttive all'interno del processo di produzione. La produzione, in tal senso, incide sugli aspetti distributivi del sovrappiù tra i differenti fattori produttivi. Già Adam Smith e David Ricardo nelle loro analisi economiche notano che la crescita dei profitti dipende prioritariamente dal rapporto contrattuale tra il capitale e il lavoro: una sorta di feudalesimo capitalista. La scelta sul finire del Settecento fu tra concepire il salario come un incentivo oppure come uno strumento coercitivo: «*Il salario a rendimento (incentivo), che sarebbe stata la forma più razionale economicamente, alle origini si è infatti rivelato impraticabile: per gli operai della fine del secolo XVIII, il lavoro era un super-fare intuitivo integrato in un ritmo di vita ancestrale, e a nessuno sarebbe venuta l'idea di intensificare e di prolungare il suo sforzo per guadagnare di più. L'operaio non si chiedeva "quanto io posso guadagnare se do un massimo di lavoro", ma sibbene quanto debbo lavorare per guadagnare quel salario (...) che io ho percepito finora e che copre i miei bisogni tradizionali*»<sup>77</sup>.

Il risultato produsse il passaggio, prima storico e poi sociale, dall'operaio-produttore al lavoratore-consumatore. Il capitalista nel tentativo di tutelare i propri interessi diviene obbligato non solo ad agire sugli aspetti contrattuali del lavoro ma altresì a incidere sul modo di vita, sui valori e sui rapporti sociali che il lavoratore intrattiene. Ancora una volta il piano è sociologico. Nel momento in cui il lavoro si separa dal proprio senso, inteso in forma esperienziale, diviene solamente un mezzo utile alla sopravvivenza. Lo sfruttamento attraverso l'accaparramento del plusvalore da parte dei capitalisti viene affiancato da un perenne dominio della sfera relazionale. Il denaro, supremo feticcio capace di generare valore solo da sé, trasforma anche l'agire umano in un ulteriore feticcio. Il valore d'uso si trasforma in valore di scambio, la distinzione qualitativa in differenziazione quantitativa e i valori in valorizzazione del valore. Il processo *vendere per comprare, quindi comprare per vendere*, di estrazione marxista, si trasferisce dagli oggetti alle persone. L'individuo alienato nel lavoro, lo diviene in quanto lavoratore-consumatore anche nella tradizione, nei rapporti sociali e nel consumo.

In questo si osserva il legame tra struttura e storia in Marx: la struttura incide sugli aspetti soggettivi e spirituali dell'individuo, la sovrastruttura, pone in essere le condizioni storiche per la creazione di forme di mutamento sociale. Queste a loro volta incidono sullo

---

<sup>77</sup> A. Gorz, *Metamorfosi del lavoro – Critica della ragione economica*, Torino, Bollati Boringhieri, 1992, p.30.

sviluppo delle forze produttive e conseguentemente sui rapporti di produzione<sup>78</sup>. Per fare un esempio il valore di scambio, motore del ciclo economico, si connatura di una doppia valenza socio-economica: viene a esistere grazie alle capacità tecniche e alla professionalità dei lavoratori, ossia «*trova un posto nel mercato grazie al processo sociale di produzione all'interno del quale diventa scambiabile*»<sup>79</sup>, visione classica, e si sostanzia nel mercato attraverso l'utilità di bisogno e di status che contiene una determinata merce, visione neo-classica.

Diventa difficilmente credibile, rispetto a quanto detto, concepire un pensiero economico al di fuori del piano sociale. Il lavoro, la produzione, la distribuzione e lo scambio se è vero che sono categorie economiche è altrettanto vero che sono categorie sociali. L'alienazione, lo sfruttamento, i rapporti tra i fattori produttivi nascono storicamente all'interno della realtà sociale attraverso il legame degli aspetti economici con quelli culturali e relazionali. Tutte queste categorie si ricollegano dal punto di vista antropologico alla tripartizione valoriale del dono-riconoscimento-relazione. Anche in questo si nota la dicotomia tra l'azione rispetto allo scopo e rispetto al valore teorizzata da Weber. Se la prima indica una razionalità dove è presente un'adeguatezza tra il mezzo e il fine, la seconda riflette un'adeguatezza tra il valore e il fine. Per Weber il valore ha una portata tendenziale: non è possibile giungere al pieno rispetto del valore mentre è possibile interiorizzare le prescrizioni empiriche date dal valore. Il valore diviene trascendentale essendo trascendente nell'immanenza. L'uomo agisce unicamente nella routine; soltanto soffermandosi a pensare può accedere al senso dell'azione. Tale sensibilità non è prettamente razionale, come nel caso della razionalità allo scopo, ma è di natura finalistica. Se il valore ispira il senso allora l'arbitrarietà diviene dominata dai valori. Di conseguenza il valore controlla i processi soggettivi dell'individuo andando a determinare il senso e quindi l'azione, che essendo pensata, diviene razionale.

Come ricorda Marx «*la svalorizzazione del mondo umano cresce in rapporto diretto con la valorizzazione del mondo delle cose*», la perdita per il lavoratore dei mezzi produttivi, del prodotto finale e delle decisioni circa il processo produttivo indicano un distacco del concetto di lavoro da quello di attività autonoma. Quest'ultima rappresenta il punto centrale dello sviluppo democratico: non può esistere democrazia senza libertà, senza la possibilità di autodeterminarsi nella propria esistenza. Dice ancora Marx: «*(...) il lavoro, l'attività vitale, la vita produttiva stessa appaiono all'uomo in primo luogo*

---

<sup>78</sup> C. Tognonato, *Economia senza società*, Napoli, Liguori, 2014, pp.122-123.

<sup>79</sup> A. Gorz, *Metamorfosi del lavoro – Critica della ragione economica*, Torino, Bollati Boringhieri, p.34.

*soltanto come un mezzo per la soddisfazione di un bisogno, del bisogno di conservare l'esistenza fisica. Ma la vita produttiva è la vita della specie. È la vita che produce la vita. In una determinata attività vitale sta interamente il carattere di una species, sta il suo carattere specifico; e l'attività libera e cosciente è il carattere dell'uomo. La vita stessa appare soltanto come mezzo di vita»<sup>80</sup>.*

Il lavoro sociologico di Marx verrà criticato nel corso del XX secolo da altri autori favorevoli a un riavvicinamento tra l'economia e la società. Già Max Weber all'inizio del secolo è tra i primi a cogliere l'idiosincrasia tra un capitalismo che nella realtà disumanizza i legami sociali rafforzando il legame tra i beni esteriori e la coscienza umana, e una scienza economica capace di continuare a trincerarsi dietro la pura e semplice razionalizzazione degli individui.

Nella sociologia comprendente di Weber l'oggetto di studio è il comportamento degli esseri umani, ossia delle forme di azione che legano i rapporti inter-individuali. La razionalità diviene solamente una possibile forma di azione. Infatti nella sua opera più conosciuta, *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, Weber concentra la propria attenzione sulla componente sovrastrutturale dell'avvento capitalistico. Se Marx, attraverso il materialismo storico, supera l'idealismo hegeliano, il quale teorizzava che l'evoluzione umana potesse passare solamente lungo un piano spirituale o idealistico, Weber va oltre mettendo al centro della propria analisi una forma di neo-storicismo di natura sociologica. Egli cerca di superare quel *panrazionalismo* che a breve verrà riscoperto e fatto proprio dal socialismo del Novecento. Dice a tal proposito André Gorz:

*Tutto si svolgeva come se il sistema sociale delle fabbrica, con la sua casta di direttori ritenuti onniscienti e la sua gerarchia funzionale, si fosse impadronito dell'intera società per reprimere i rapporti sociali vivi e autoregolati o manipolarli a fini estranei. Non diversamente dal sistema di fabbrica, questa società-fabbrica non poteva ammettere la contraddizione e il dibattito democratico; ci poteva essere una sola verità, una sola razionalità, un solo potere<sup>81</sup>.*

Se Weber critica l'impostazione materialista di Marx, un altro esponente della nuova scuola storica tedesca, Werner Sombart, pone la sua attenzione sugli effetti sociali del capitalismo. Anche Sombart come Marx accentua la presenza di flusso causa-effetto-causa

---

<sup>80</sup> K. Marx, *Manoscritti economico-filosofici del 1844*, Torino, Einaudi, 1968 (*Ökonomisch-philosophischen Manuskripte aus dem Jahre 1844*, 1844).

<sup>81</sup> A. Gorz, *Metamorfosi del lavoro – Critica della ragione economica*, Torino, Bollati Boringhieri, 1992, pp.52-53.

che lega l'evoluzione storica con i processi economici. Dice Sombart in *Capitalismo moderno*: «è straordinario con quale leggerezza spesso si consideri una qualsiasi combinazione sociale come causa del divenire sociale. Come se, ad esempio, la divisione del lavoro o la concorrenza o altre simili manifestazioni, che altro non sono che degli effetti potessero essere, a loro volta delle cause (...) poiché tutti questi elementi o circostanze presuppongono, per poter agire come cause, la presenza di una causa antecedente»<sup>82</sup>. In Sombart la critica allo *spirito rappreso* di Weber si evolve in un sistema economico di stampo sociale costituito da tre caratteristiche principali<sup>83</sup>:

- una mentalità economica che raccoglie i valori e le componenti spirituali;
- una centralità della tecnica;
- una nuova organizzazione del lavoro.

Nella sua analisi Sombart combina una visione estremamente moderna con l'attenzione per la componente storica dell'economia. Difatti nel suo sistema risulta centrale il passaggio rinascimentale da una società nobiliare a una società borghese. La variabile che permette tale rivoluzione sociale è il denaro: in *Lusso e capitalismo* il filosofo di Ermsleben riconosce nella concezione mercantilista che si diffonde in Europa a partire dal XVI secolo il punto di svolta verso il capitalismo. La ricchezza, da quel periodo in avanti, non venne più solamente identificata con il possesso di appezzamenti di terreno, sebbene la terra avrà una centralità nel processo economico almeno fino alla fine del diciannovesimo secolo, ma anche con il possesso di attività finanziarie. Tale condizione unita alla possibilità di acquistare titoli nobiliari porta i mercanti, ora borghesi, a occupare posizioni di prestigio all'interno dell'*establishment* europeo. Diviene necessario evitare gli errori commessi dalla Spagna nello stesso secolo<sup>84</sup>: trasformare le ricchezze provenienti dall'America in uno strumento atto ad accrescere lo status della nobiltà attraverso consumi di lusso e guerre personalistiche, andando a incidere negativamente sulla produttività dei lavoratori e favorendo un forte incremento dell'inflazione (secondo alcuni storici dell'economia il livello dei prezzi durante il Cinquecento quadruplicò). Conseguentemente le nuove gerarchie borghesi, spinte dall'accumulazione quale loro spirito guida e attente alle proprietà economiche e sociali del *doux commerce*, portano alla creazione della città moderna e del proletariato. Le tesi bulloniste secondo cui è la quantità di oro che determina il livello di sviluppo di un paese fu ribaltata a favore di una visione economica aperta agli

---

<sup>82</sup> W. Sombart, *Il capitalismo moderno*, Torino, UTET, 1967, p.497.

<sup>83</sup> C. Tognonato, *Economia senza società*, Napoli, Liguori, 2014, pp.136.

<sup>84</sup> C. Perrotta, *Early Spanish mercantilism: the first analysis of underdevelopment*, Recent Economic Thought Series, Vol.33 (1993), pp.17-58.

scambi e fondata sulla divisione del lavoro nelle fabbriche. In linea con Marx anche Sombart osserva questo fenomeno in chiave dialettica: l'organizzazione sociale garantisce il divenire di un apparato produttivo dove il profitto trae origine dall'organizzazione scientifica delle tecniche produttive. Con le parole di Jurgen Habermas «*il coordinamento delle azioni degli individui si verifica non attraverso il consenso dei partecipanti ma attraverso nessi funzionali*»<sup>85</sup>; l'individuo perde definitivamente la piena arbitrarietà nella sfera della produzione e del consumo. La presenza di questo nuovo *individuo utile* teorizzato da Foucault indica il fondamento sociale della tradizione positiva e borghese, la quale a partire dal XVIII secolo prende il posto della tradizione metafisica e sovranaturale precedente.

Il tentativo neo-storicista e successivamente ordoliberalista di ricombinare il legame teorico tra società ed economia perderà slancio fino al termine della Seconda Guerra Mondiale. Solamente grazie all'intervento statale promosso dalle politiche neo-keynesiane a cavallo della metà del XX secolo si riuscirà a rafforzare quell'idea di economia mista di mercato fondante la propria essenza sia nel capitalismo manageriale che nelle politiche economiche statali (tali politiche furono precedentemente testate durante il *New Deal* di Roosevelt).

In quest'ambito gli studi socio-economici iniziano a osservare il rapporto tra economia e società non più solamente lungo una direttrice dialettica, ma prioritariamente all'interno di categorie sociologiche come l'ordine collettivo o la coesione sociale.

Il principale studio a riguardo è promosso negli anni Ottanta dal sociologo statunitense Mark Granovetter. Nel suo principale articolo sull'argomento, *Azione economica e struttura sociale: il problema dell'embeddedness*, Granovetter cerca di mettere in luce i punti di congiunzione tra l'azione economica e l'azione sociale. La domanda di partenza della ricerca può essere così sintetizzata: quanto incidono le relazioni sociali nell'influenzare il comportamento economico?

Già dalla domanda si coglie la forte critica alle posizioni utilitaristiche e la prospettiva totalmente sociologica dell'analisi. Difatti alla concezione utilitaristica viene contrapposta un'impostazione post-parsonsiana che guarda alla nozione di *embeddedness* come punto di contatto tra il piano sociale ed economico.

---

<sup>85</sup> A. Gorz, *Metamorfosi del lavoro – Critica della ragione economica*, Torino, Bollati Boringhieri, 1992, p.43.

Per Granovetter se «*la tradizione utilitarista, compresa l'economia classica e neoclassica, assume come punto di partenza il comportamento razionale e orientato all'interesse egoistico, condizionato in misura minima dalle relazioni sociali, invocando, dunque, uno stato idealizzato non dissimile da quello degli esperimenti mentali (...)*»<sup>86</sup>, allora, all'opposto, l'*embeddedness* trae la propria origine dal fatto che «*i comportamenti e le istituzioni sono talmente vincolati alle relazioni sociali che concepirli come indipendenti è un grave errore*»<sup>87</sup>.

Come ricorda nello stesso articolo Granovetter, l'*embeddedness* rappresenta una sintesi sociologica dei vari approcci fin qui osservati: si va dall'economia morale di Thompson, all'antropologia sostantivista di Polanyi passando per la tradizione marxista e neo-marxista.

Tuttavia Granovetter riflette su un punto che i precedenti approcci avevano affrontato in maniera minima (solo Polanyi e pochi altri antropologi e sociologi specialmente nella tripartizione del concetto di relazione sociale in generalizzata-negativa-bilanciata): se è vero che il grado di socializzazione è diminuito all'interno dei processi di modernizzazione e di individualizzazione, è altrettanto vero che tale diminuzione è inferiore a quanto gli economisti possono credere. Il sociologo statunitense trova la sintesi, fin qui identificata con le idee di trasformazione socio-economica di Polanyi, tra l'analisi formalista e quella sostantivista.

Nasce così un nuovo percorso socio-economico stretto tra la visione degli economisti neoclassici e istituzionalisti per cui l'azione degli individui persegue unicamente un interesse personale, presupponendo perciò l'assenza di una qualsivoglia forma di reciprocità inter-soggettiva, e quella degli antropologi sostantivisti i quali ritengono che anche in una società modernizzata i presupposti sottostanti logiche relazionali vanno a rappresentare uno dei principali *leitmotiv* dell'agire economico. In funzione di ciò Granovetter riparte dalle nozioni sociologiche di *ipersocializzazione* e di *iposocializzazione*.

Per *ipersocializzazione* si intende una realtà dove il comportamento individuale è totalmente influenzato dalla società; i comportamenti dei singoli individui sono talmente dipendenti dalle dinamiche sociali al punto da poter conoscere lo schema delle preferenze dell'individuo anche solo a partire dalla sua classe sociale. «*Il comportamento sociale è*

---

<sup>86</sup> M. Granovetter, *Azione economica e struttura sociale: il problema dell'embeddedness*, in M. Magatti, *Azione economica come azione sociale: nuovi approcci in sociologia economica*, Milano, Franco Angeli, 1991, p.49.

<sup>87</sup> Ibidem.

visto qui come una forza esterna, che come il dio dei deisti, mette le cose in moto, lasciandole poi al loro destino; una forza che si insinua nelle menti e nei corpi degli individui, alterando il loro stesso modo di prendere decisioni»<sup>88</sup>. Risulta evidente come la cultura vada ad assumere un ruolo di primo piano: spetta solo al sociologo decidere se osservare il fenomeno dal lato delle relazioni sociali oppure, ipotizzando che tutte le influenze sono contenute nella testa dell'individuo, dal lato delle strutture.

Con il termine iposocializzazione, invece, si rimanda una realtà sociale dove il singolo individuo opera solamente per e mediante se stesso. Nella fase di produzione, distribuzione e scambio è totalmente assente qualunque prospettiva che rientri in concetti come relazione, struttura o ricomposizione. Le strutture sociali e politiche sono assenti, lasciando spazio all'accumulazione, alla concorrenza e all'egoismo. Gli aspetti relazionali e sociali non solo sono esterni a tali logiche individualiste ma vengono anche considerate come un ostacolo frizionale intralciante la competitività del singolo.

Mentre l'ipersocializzazione è insita in una visione sociologica guardante alla società come a un'organizzazione che coopera al fine di raggiungere uno scopo comune, l'iposocializzazione rimanda a una realtà polverizzata in cui regna un individuo atomizzato e mosso dal proprio interesse personale. Tra le due strutture relazionali in ambito sociale è presente, con i dovuti distinguo, quella dicotomia tra *selfishness* e *self-interest* teorizzata da Adam Smith nella sua opera *Teoria dei sentimenti morali*. Da questo punto di vista l'analisi di Smith, al confine tra la filosofia e le scienze economiche, si inserisce nel solco della rivoluzione epistemologica introdotta dal suo maestro Francis Hutcheson. Quest'ultimo, infatti, scompose la filosofia morale in quattro branche: la teologia morale, l'etica, la giurisprudenza e l'economia politica.

Dal punto di vista del filosofo ed economista scozzese, l'egoismo necessario per raggiungere l'obiettivo del profitto all'interno di un'economia concorrenziale o di mercato si differenzia in due fattispecie: un egoismo che resta tale, ovvero con la presenza di un individuo che pur di ottenere un risultato non si trattiene dal farsi strada con gomitate e spintoni, e un egoismo che nel difendere i propri interessi non disdegna il riconoscimento di quelli altrui. Questo secondo egoismo rispetta quella che Smith chiama *morale delle simpatia*. Tale morale implica che vi sia un'equivalenza tra gli interessi privati e gli interessi pubblici. Dal momento che l'individuo è colui il quale meglio di tutti gli altri può difendere i propri interessi e tenuto conto che il primo di questi interessi è la reputazione,

---

<sup>88</sup> Ivi, pp.54.

diviene evidente come il garantirsi *la grazia dello spettatore imparziale* si trasforma in un obiettivo di primo conto. Come si evince nel secondo capitolo del primo libro della *Ricchezza delle Nazioni* lo spettatore imparziale rappresenta la concezione smithiana di società. Questo viene inteso come il cittadino medio. Conseguentemente la benevolenza del birraio e del macellaio che hanno cura dei propri interessi rientra all'interno di una logica in cui «*la società non può sussistere tra coloro che sono sempre pronti a danneggiarsi e a farsi torto l'uno dell'altro*»<sup>89</sup>. Il benessere e la libertà del singolo passano attraverso il benessere e libertà della società. Secondo Smith non può sussistere un'economia di mercato senza una società democratica e liberale. Se l'atomizzazione è un prerequisito della concorrenza perfetta non lo è per lo sviluppo economico.

Proprio la relazione tra il livello di socializzazione e l'atomizzazione della realtà sociale rappresenta il punto focale dell'analisi sociologica di Granovetter. A riguardo è necessario introdurre i concetti di fiducia e di prevaricazione. Come già detto l'analisi in questione cerca di superare la visione dicotomia tra formalisti e sostanzialisti per quel che concerne il peso delle relazioni sociali nell'agire economico.

Il concetto di fiducia permette di chiarire questo aspetto. Per gli economisti la fiducia si presenta come un obbligo più che come un valore. Gli individui hanno fiducia negli altri poiché all'opposto «*esistono ingegnose strutture istituzionali che la rendono troppo costosa*»<sup>90</sup>. Il confine tra fiducia e prevaricazione, dal lato degli economisti, è sostanzialmente contrattuale. Lo stesso confine è dato per gli antropologi, i sociologi e alcuni economisti, dalla presenza di alcune strutture tradizionali capaci di generare forme di comportamento automaticamente fiducioso. La fiducia viene a originarsi nell'ambito di una moralità generalizzata.

Al contrario l'*embeddedness* vede la fiducia strutturarsi al di sopra delle relazioni sociali che intercorrono tra gli individui. Se le due concezioni precedenti guardano alla fiducia come a uno strumento atto a tutelare la reputazione del singolo, questa terza si sofferma sugli aspetti esperienziali relativi alle precedenti relazioni sociali.

L'esperienza garantisce tutto questo grazie a quattro distinte ragioni<sup>91</sup>:

- perché è economicamente vantaggiosa;
- perché ci si fida ciecamente della propria esperienza;

---

<sup>89</sup> A. Smith, *Teoria dei sentimenti morali*, Milano, BUR, 2008.

<sup>90</sup> M. Granovetter, *Azione economica e struttura sociale: il problema dell'embeddedness*, in M. Magatti, *Azione economica come azione sociale: nuovi approcci in sociologia economica*, Milano, Franco Angeli, 1991, p.58.

<sup>91</sup> Ivi, p.60.

- perché avere molte relazioni di tipo comunicativo garantisce future transazioni;
- poiché relazioni prolungate permettono di rafforzare la componente sociale, ad esempio la fiducia, della relazione stessa.

Il risultato dell'analisi di Granovetter sul tema della fiducia è stato anche empiricamente dimostrato. Negli studi concernenti la RSI (Responsabilità Sociale d'Impresa) si è notato che il rafforzamento dei legami sociali con gli *stakeholders* determina una diminuzione dei costi di transazione a carico delle aziende, ad esempio i costi dovuti a possibili cause legali. Non a caso nei paesi anglosassoni, aventi realtà estremamente iposocializzate, è presente una sorta di *mania del cartello*, ossia la presenza ossessiva di una cartellonistica che avvisa della presenza di generici pericoli sia negli spazi pubblici che in quelli privati<sup>92</sup>.

La parte terminale dell'articolo del sociologo statunitense riporta la critica alla teoria dei costi di transazione (*transaction costs economics*) di Williamson. Secondo questo modo di osservare la realtà economica «*il mercato è lo stato di natura originario in cui ogni funzione di coordinamento è assolta dai prezzi e lo scambio, la produzione e il consumo hanno luogo in modo completamente atomistico*»<sup>93</sup>. Invece per Granovetter l'approccio legato all'*embeddedness* è applicabile anche alle forme relazionali presenti nel mercato e nelle singole imprese. Infatti il mercato e l'organizzazione aziendale non sono assolutamente privi di alcuna forma di relazione sociale. Partendo da uno dei più comuni fallimenti del mercato, *il problema principale-agente*, Granovetter dimostra che quest'ultimo non dipende né dalla concezione di mercato come stato di natura di hobbesiana memoria e né tantomeno dall'azienda intesa come una struttura rigidamente gerarchica.

*L'opportunismo è mitigato e vincolato dalle relazioni di autorità e dall'identificazione con i propri partner che si suppone esista tra coloro che fanno parte di una organizzazione in misura maggiore di quanto non accada quando le transazioni hanno luogo tra le crepe del mercato. Il richiamo alle relazioni di autorità per limitare le difficoltà provocate dall'opportunismo costituisce una riscoperta dell'analisi hobbesiana, sebbene limitata alla sfera economica*<sup>94</sup>.

Il risultato a cui si giunge rimanda alla presenza di una serie di rapporti sociali che vanno a incidere regolarmente sulle relazioni d'affari, sull'organizzazione della singola

<sup>92</sup> L. Becchetti, L. Bruni e S. Zamagni, *Microeconomia*, Bologna, Il Mulino, 2010, p.337.

<sup>93</sup> R. Viale, *Le nuove economie*, Milano, Il Sole 24 Ore, 2005, p.59.

<sup>94</sup> M. Granovetter, *Azione economica e struttura sociale: il problema dell'embeddedness*, in M. Magatti, *Azione economica come azione sociale: nuovi approcci in sociologia economica*, Milano, Franco Angeli, 1991, p.64.

impresa e sulla relazione tra le imprese. Tutto questo è dovuto alla difficoltà di valutare i lavoratori con cui si è stretto un legame che va oltre la sfera lavorativa; anche la stessa gerarchia all'interno dell'impresa non garantisce una soluzione di siffatta problematica.

La soluzione proposta in virtù di tale conseguenza dovuta alla presenza dei legami sociali, rimanda alla necessità di ridurre la consistenza degli stessi all'interno dell'impresa attraverso una maggiore flessibilità nei processi di mobilità inter-aziendale. Né la gerarchia e né tantomeno il credere il mercato come uno spazio totalmente svincolato da regole e consuetudini può garantire la possibilità di rendere le valutazioni e i controlli maggiormente efficienti. Granovetter ritiene che dal lato economico sia oramai necessaria una presa di coscienza su queste tematiche e di conseguenza un ampliamento della visione dell'individuo razionale tipica della teoria economica.

Le relazioni sociali nel campo economico, come conclude Granovetter, producono effetti sociali che vanno ben oltre i meccanismi organizzativi: è l'organizzazione che discende dai meccanismi relazionali e non viceversa. Nondimeno è altrettanto realistico presupporre che tali effetti non si esauriscono solamente all'interno del piano economico, tenuto conto che anche la sfera culturale risulta variabile dinnanzi al mutamento dei meccanismi relazionali.

Ecco che uno dei punti focali dell'analisi di Granovetter è la partecipazione sociale: la componente etica dell'azione sociale presente nel concetto di solidarietà rappresenta un punto di rottura nella riproduzione delle distanze sociali dovuta al rapporto compulsivo tra l'individuo e il vantaggio economico. Parafrasando Weber è possibile concepire la relazione in ambito solidaristico come il definitivo superamento dello *spirito rappreso* tipico di un individuo razionale. Nelle organizzazioni sociali non si ha un'intromissione delle logiche efficientiste fin nella vita privata dei partecipanti con il fine di disciplinare e di normalizzare l'azione privata del singolo; questa viene sostituita dalla transizione verso meccanismi sociali dove i valori entrano all'interno del processo economico. Non solo la società esiste ma le sue regole si insinuano definitivamente nel campo economico non con l'intento di distorcerlo ma al contrario di superare la legge ferrea del calcolo contabile che determina il rapporto tra costi e ricavi. Con le parole di Mefistotele, personaggio immaginario del Faust di Goethe, l'uomo «*la chiama ragione e se ne serve unicamente per essere più bestiale di qualsiasi altra bestia*».

## **2 L'EVOLUZIONE STORICO-ORGANIZZATIVA DELLO SPAZIO DI PRODUZIONE: FABBRICA, TECNOLOGIA E ORGANIZZAZIONE**

Una delle principali domande del pensiero socio-economico riguarda la natura delle organizzazioni produttive. Robert Coase nel famoso articolo *The Nature of the Firm* rispose che le imprese servono a ridurre i costi di transazione, ovvero di utilizzo del mercato. In altri termini il dirigismo dell'impresa è migliore dello scambio basato sulla concorrenza per ridurre il rischio di azioni interessate da parte dei soggetti economici. Per tale motivo le imprese produttive hanno fin dall'inizio organizzato la produzione utilizzando dei modelli di gestione che riducessero l'opportunismo dei singoli individui. Ad esempio in epoca fordista si internalizzavano i fattori di incertezza, come nel caso dei fornitori o dei concorrenti, sostituendo con la verticistica gerarchia interna la volatilità dello scambio di mercato.

Quanto detto è osservabile analizzando l'evoluzione delle unità produttive a seguito della rivoluzione industriale. Difatti per oltre un secolo all'indomani della rivoluzione industriale la quasi totalità delle unità produttive erano imprese medio-piccole orientate al mercato. Le poche eccezioni riguardavano il mondo della cooperazione. Dalla prima storica cooperativa nata a Rochdale negli anni Quaranta dell'Ottocento, il mondo della cooperazione si è profondamente diversificato e ampliato. Quest'ultimo si differenziava, come ricorda il motto dei pionieri di Rochdale, attraverso l'impegno a lavorare non solo nel proprio interesse ma anche per quello dei soci e della propria collettività.

Tuttavia il sistema di produzione capitalistico relegò queste realtà organizzative ai margini del sistema di produzione (sebbene alcuni politici e intellettuali aprirono alle idee rivoluzionarie che da Robert Owen in poi cercarono di creare un'alternativa al libero mercato). L'unica organizzazione produttiva efficiente, orientata al mercato e capace di massimizzare l'utilità degli individui era l'impresa capitalistica.

Da un punto di vista storico il periodo a cavallo tra il Settecento e l'Ottocento segna l'avvento del sistema di fabbrica in Inghilterra. La trasformazione del capitale commerciale e agricolo in capitale industriale e l'introduzione di una tecnologia produttiva fondata sulla divisione del lavoro comportarono la necessità di modificare profondamente lo spazio e il tempo della produzione.

La fabbrica, già a partire dal pensiero smithiano, rappresenta uno spazio di produzione in linea con le esigenze economiche delle imprese che operano in regimi concorrenziali. La parcellizzazione del lavoro in più fasi e l'interazione tra uomo e macchina, come nel caso della fabbrica di spilli, permettono di produrre più merci abbattendo i costi di produzione. In tal modo l'impresa industriale da un lato favorisce la formazione di un sovrappiù mentre dall'altro garantisce la produzione di una maggiore quantità di beni a basso costo utili soprattutto alla riduzione della deprivazione che colpiva le classi sociali più svantaggiate.

Come anticipato da Smith, più o meno alla metà del XIX secolo, una costante crescita dei salari reali permette ai lavoratori di garantirsi condizioni di vita più dignitose. Allo stesso tempo la nascita dei sindacati, l'avvento di idee rivoluzionarie e le prime forme di regolazione del mercato del lavoro favoriranno un lento miglioramento delle condizioni di lavoro specialmente per le donne e i minori.

In tal modo il lavoro di fabbrica si determina come un male necessario. Lo sfruttamento e l'alienazione dei lavoratori rappresentano, all'interno di una società che era ancora lontana dalla piena soddisfazione dei propri bisogni materiali, un piccolo prezzo da pagare per vivere in quello che gli economisti considerano il migliore dei mondi possibili. Un mondo che al suo interno conteneva profonde contraddizioni. Difatti il continuo e costante calo del prezzo delle merci che aveva favorito un miglioramento del livello di vita, era stato accompagnato da un processo di proletarizzazione delle masse lavoratrici e di urbanizzazione incontrollata delle periferie delle grandi città industriali.

La vita dei lavoratori era sempre più scandita dal suono delle sirene delle fabbriche piuttosto che dal suono delle campane delle chiese. La diffusione di idee economiche che criticavano l'assistenzialismo e la pietà cristiana nei confronti dei bisognosi, come nel caso delle teorie vicine al *darwinismo sociale*, avevano favorito un sistema legislativo che puniva la povertà alla stregua di un peccato. Le leggi sui poveri promulgate sotto il regno della regina Elisabetta furono profondamente modificate nel corso del XVIII secolo e definitivamente abrogate nel secolo successivo. La diffusione delle *workhouses* favorì un sistema di protezione degli strati sociali più deboli che, allo stesso tempo, garantisse ai capitalisti una mano d'opera a basso costo da impiegare all'interno delle fabbriche.

Il fine era quello di rendere sempre più ampio l'esercito industriale di riserva con l'obiettivo di ancorare i salari al loro livello di sussistenza. Difatti era ritenuto che un salario eccessivamente elevato, alla pari di un aumento del tempo libero, finisse per corrompere i lavoratori rendendoli inclini al vizio e incapaci di impegnarsi nel loro lavoro.

L'attività lavorativa, oramai più una questione di resistenza fisica che di competenza artigianale, aveva bisogno di un lavoratore che utilizzasse le poche ore al giorno rimaste libere per recuperare le forze necessarie al lavoro del giorno successivo. Difatti la meccanizzazione della produzione aveva necessità di un lavoratore che compisse in continuazione lo stesso movimento. Era la macchina che dettava il tempo mentre al lavoratore non rimaneva che adeguarsi all'intensità e alla densità del regime di produzione. L'alienazione diveniva la regola all'interno delle fabbriche meccanizzate. Il lavoratore perduta la possibilità di dettare i modi e i tempi della produzione finiva per adeguarsi a un modello produttivo che lo andava reificando. La macchina, allo stesso tempo, mettendo continuamente a rischio il suo posto di lavoro garantiva al capitalista la possibilità di pagare salari molto bassi e di richiedere turni di lavoro fisicamente provanti.

Tuttavia una società che ancora non è in grado di soddisfare pienamente i propri bisogni materiali vede nella fabbrica il proprio idolo moderno. La fabbrica garantisce un lavoro, permette di ottenere un salario e assicura tutte quelle merci che servono per vivere. I modelli alternativi di sviluppo come le cooperative, gli utopistici villaggi socialisti o le società di mutuo soccorso, non erano ancora in grado di sostituirsi al solo sistema che permetteva di soddisfare i bisogni materiali degli individui. Conseguentemente il XX secolo si apre con una nuova evoluzione del sistema di fabbrica: la catena di montaggio. L'applicazione delle leggi matematiche al *management* e alla produzione permise di migliorare ulteriormente la produttività del lavoro. Automazione, divisione del lavoro, concentrazione del capitale industriale, organizzazione scientifica della produzione e verticismo aziendale furono in grado di ridurre i prezzi della quasi totalità dei beni materiali. Di conseguenza tale scientificizzazione dell'organizzazione produttiva garantì l'avvento di quella che viene definita come *produzione di massa* (beni standardizzati prodotti in serie a prezzi vantaggiosi).

In questa nuova fase i problemi dello sfruttamento e dell'alienazione, dimostrati anche dalla neonata medicina del lavoro, venivano ancora considerati come dei problemi secondari. Il nuovo modello produttivo, spinto anche dalla diffusione delle idee keynesiane, differiva dal precedente principalmente per quanto concerneva il ruolo della domanda aggregata. Mentre nelle fabbriche del Settecento e dell'Ottocento i salari dovevano rimanere al livello di sussistenza, con l'avvento del fordismo questi dovevano essere più alti al fine di supportare la crescita dell'offerta. Henry Ford, molto vicino alle idee keynesiane, sarà tra i primi imprenditori a pagare un salario molto più elevato della concorrenza. Questo vantaggio veniva ripagato da un lavoratore che doveva impegnarsi nel

proprio lavoro, comportarsi moralmente nella propria vita privata e acquistare i beni che produceva.

Il modello di produzione fordista, incalzato da un processo di terziarizzazione dell'economia, rimase in vigore fino alla metà degli anni Settanta. Successivamente l'aumento del benessere pro-capite, la forte diminuzione del costo dei beni materiali, la diffusione delle tecnologie ICT e la globalizzazione, favorirono il passaggio a una produzione definita come post-fordista.

In questa fase le imprese subiscono un profondo rinnovamento. L'avvento di un'economia della conoscenza, la crisi del tradizionale sistema di welfare, la fine della tradizionale divisione del lavoro, la necessità di un capitale umano più formato e l'introduzione di modelli di gestione del personale più flessibili e aperti richiesero la diffusione di nuove modalità di organizzare la produzione. La concentrazione organizzativa delle precedenti rivoluzioni industriali lasciava il posto a una maggiore differenziazione delle strutture organizzative e delle reti di produzione.

L'automazione rappresenta sempre più il principale motore della crescita economica. L'*office automation* e l'introduzione dei robot nelle linee di produzione inizia a mettere a rischio anche quelle posizioni lavorative del settore dei servizi che fino a poco tempo prima sembravano stabili e sicure. Lo spettro della disoccupazione tecnologica e la diffusione di nuovi bisogni sociali che né lo Stato e né il mercato riescono a soddisfare determina una risposta sociale che si evolve fino alle varie realtà che formano il variegato mondo dell'economia sociale. L'obiettivo di queste realtà è di accrescere il capitale sociale, inteso come fiducia e propensione all'associarsi, intervenendo sui ritardi o i fallimenti del mercato e della mano pubblica. A differenza delle imprese for profit che fin dall'inizio si sono adattate al mercato concorrenziale, le imprese del terzo settore mutando a seconda delle necessità sociali che devono soddisfare vanno a determinare loro stesse la struttura del proprio mercato.

L'obiettivo di questo capitolo è di ricostruire storicamente come si è evoluto lo spazio di produzione focalizzandosi sulla relazione tra la divisione del lavoro, la nascita delle fabbriche meccanizzate e la soddisfazione dei bisogni materiali. Il punto di arrivo è sottolineare come tale organizzazione produttiva, alla stregua della concorrenza capitalistica a livello di mercato, sia stata in grado di rispondere ai bisogni di una società che usciva da una condizione di deprivazione materiale. Tuttavia, come si vedrà nel prossimo capitolo, l'evoluzione dei bisogni sociali e la maggiore complessità delle macchine fanno emergere la necessità di un profondo mutamento di queste logiche

produttive. Lo sviluppo delle imprese che compongono il terzo settore rappresenta una di queste anomalie necessarie alla sopravvivenza della relazione tra crescita economica e sviluppo sociale.

Il passaggio dal materiale all'immateriale dello schema dei bisogni sociali, così come il rischio di una futura crescita economica in cui le tecnologie favoriranno soprattutto i lavoratori più istruiti che operano in attività complementari agli automi, mette a rischio la relazione tra produzione capitalistica e miglioramento della qualità della vita.

Pertanto questo capitolo, come il precedente, ripercorre da un punto di vista storico e sociologico l'evoluzione di un modello produttivo che dal punto di vista sociale, economico e ambientale risulta essere sempre meno sostenibile.

## **2.1 SVILUPPO DELLA FABBRICA E ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO<sup>95</sup>**

Le analisi economiche e sociologiche della prima fase della trattazione hanno visto come molti economisti classici si sono concentrati sui meccanismi di creazione della ricchezza. Se tale incremento è dovuto al funzionamento del mercato, in particolare alla presenza di un regime concorrenziale, l'effettiva generazione della stesso dipende dallo sviluppo della fabbrica. Quest'ultima sostituendo l'abitazione o la piccola bottega andò a rappresentare, specialmente dalla metà del XVIII secolo, il nuovo spazio di produzione capitalista. Le forme e le modalità di produzione incisero profondamente sia sulla creazione della ricchezza, attraverso la divisione del lavoro, sia sulla distribuzione del sovrappiù, grazie alla centralità del profitto nel processo di accumulazione capitalista, e sia sul divenire di forme di sfruttamento della classe operaia, per mezzo dell'espropriazione del plusvalore. I tre principali autori classici, Smith, Ricardo e Marx, analizzano in tre chiavi differenti la nascita e lo sviluppo di quel fenomeno che prende il nome di rivoluzione industriale capitalista. Quest'ultima ha visto nella fabbrica il luogo in cui si è venuto a costituire il proprio spazio di significato: la produzione crescente, apice dell'industrialismo capitalista, doveva fare i conti sia con le contrapposizioni tra classi nella distribuzione del potere e sia con la creazione di professionalità nell'azione di produzione industriale all'interno degli opifici.

L'importanza di trasformare i lavoratori in produttori per mezzo dell'alienazione del lavoro di fabbrica, eterodiretto e ripetitivo, aveva come fine quello di ampliare la quantità di merci presenti nel mercato capitalista. Nel rispetto della legge di Say, l'incremento dell'offerta è propedeutico alla creazione di una corrispettiva domanda. In questa prima fase, come ravvisa anche Karl Marx, sarà la tecnica a mutare i rapporti tra la produzione, l'uomo e la natura.

Fino all'inizio della Rivoluzione Industriale, collocabile nel Regno Unito alla metà del XVIII secolo, il rapporto che intercorreva tra l'essere umano e la natura era di tipo conformistico. La natura, ancora non mediata dalla razionalità strumentale del mercato, si determinava come la realtà: comprendere la natura significava comprendere l'*archè*, ovvero il principio da cui tutto scaturisce.

---

<sup>95</sup> Il paragrafo rappresenta un approfondimento di un articolo già pubblicato dall'autore nella rivista CNS - Ecologia Politica n.10/2015 dal titolo "*Dall'organon alla macchina: il dominio tecnico della natura nella rivoluzione capitalista*".

Aristotele, cogliendo la peculiarità del lavoro artigianale, definisce il confine tra i due concetti ricorrendo al principio della *technè*. Attraverso la capacità di agire sulla natura, o meglio sulla sua forma, l'uomo può soddisfare i propri bisogni materiali.

Tuttavia in questa prima fase, che dal punto di vista economico rientra nel filone dell'economia primitiva, l'intervento dell'uomo sulla natura non aveva il fine ultimo di dominarla ma solamente di trasformarla con l'obiettivo di ottenere un beneficio materiale dal ciclo naturale degli esseri viventi. Difatti in Aristotele l'economia, come la politica e la cultura, andavano considerati come dei fatti di natura sottoposti alle leggi universali del merito, della capacità e del retaggio. Non è casuale che nel mondo greco l'economia fosse intesa non come lo studio dei meccanismi di produzione e di scambio, ma come la capacità di gestire correttamente i propri affari nell'interesse anche della comunità socio-politica. Ecco che il lavoro, ossia la trasformazione della materia, veniva considerato alla stregua di una punizione divina e pertanto lasciato alla competenza degli schiavi. Per questi «*tutta la loro capacità di lavoro e ogni loro utilità di impiego si risolvono interamente nell'uso della forza corporale*».

Le successive dottrine etiche ed economiche non modificarono la struttura del mercato economico nei successivi due millenni. I rapporti tra uomo e natura rimasero pietrificati alle regole etico-sociali del mondo ellenico: mutarono solamente i diritti di proprietà, attraverso una maggiore tutela della proprietà privata, e si esasperano le differenze di classe attraverso la creazione di corporazioni sempre più chiuse e di politiche agricole improntate all'autoproduzione e sottoposte al dominio del proprietario fondiario. Il mantenimento della schiavitù prima e le regole etiche votate alla prudenza e alla carità cristiana poi, non permisero uno sviluppo tecnico in grado di modificare i livelli di produttività dell'agricoltura, venendo a generare un sistema economico-politico fondato sul feudo e sull'aristocrazia fondiaria. Il potere delle Corone, sottoposto ai vincoli del potere locale e all'autorità della Chiesa, per mezzo della *concezione ministeriale del potere regio*, vide una lunga decadenza che si esaurì unicamente con il risveglio culturale ed economico dovuto alla diffusione dei valori mercantili durante il Risorgimento.

Il mercantilismo, attraverso il principio del *profit upon alienation*, ossia della creazione di valore attraverso la pratica dello scambio economico, riuscì a mutare il ruolo della natura nel processo di produzione. L'acquisto di terre agricole da parte della neonata classe borghese e la successiva pratica della recinzione (*enclosures*) divennero il motore per un rapido sviluppo economico.

In questa nuova fase della storia economica, la natura non andava più unicamente trasformata ma doveva essere dominata: la tecnica fino a questo momento aveva generato degli strumenti (*organon*) i quali, a loro volta, aiutarono l'uomo a recuperare materie prime dal quadro naturale. Dall'inizio del Settecento, al contrario, lo strumento divenne parte di un meccanismo molto più complesso, la macchina, la quale non si adattò più alle necessità naturali ma, trasformando la natura in merce, fece sì che la natura dovesse adattarsi ai ritmi del mercato. La precedente azione produttiva, legata a un artigianato che è parte della natura per via di una fedeltà della *technè* alla tradizione culturale ellenica, viene mediata dalla macchina che non solo amplifica l'effetto dello sforzo umano ma, al contempo, rompe l'obbedienza che lega la funzione alla virtù del rispetto<sup>96</sup>.

In questa fase storica le invenzioni meccaniche non solo incidono sulla natura ma, per mezzo dei commerci, divengono universali: la tecnologia mutando i rapporti di produzione, le modalità di accumulazione di capitale e lo stesso sviluppo tecnologico, diviene una variabile capace di incidere sull'intero contesto globale. Lo stesso termine *natura* scompare per lasciare il posto al termine *terra*: il primo rimanda alla natura come al *logos* divino mentre il secondo confina la natura nell'ambito dei fattori di produzione. «L'uomo sotto il nome di lavoro, la natura sotto forma di terra erano resi disponibili per la vendita; (...) l'uso della terra poteva essere acquistato a un prezzo chiamato affitto»<sup>97</sup>.

Agli albori dell'economia politica la natura doveva divenire un fattore produttivo per via della sua capacità di generare valore. Ad esempio in Richard Cantillon, autore irlandese della prima metà del Settecento, è presente una teoria del valore-terra: premesso che nel mercato sono presenti solamente due fattori di produzione, il lavoro e la terra, e tenuto conto che il fattore lavoro viene ricondotto al suo costo di produzione in termini di terra necessaria al suo sostentamento, ne deriva che solamente la terra, o meglio la sua fertilità, può generare un valore. Afferma Cantillon:

*La terra è la materia e il lavoro la forma di tutte le derrate e le mercanzie; e poiché coloro che lavorano devono necessariamente vivere del prodotto della terra, sembra che si possa trovare un rapporto fra il valore del lavoro e quello del prodotto della terra*<sup>98</sup>.

---

<sup>96</sup> R. Romano, *Industria: storia e problemi*, Torino, Einaudi, 1976.

<sup>97</sup> K. Polanyi, *La Grande Trasformazione*, Torino, Einaudi, 1974, p.168.

<sup>98</sup> R. Cantillon, *Saggio sulla natura del commercio in generale*, Torino, Einaudi, 1955 (*Essai sur la Nature du Commerce en Général*, 1755).

Tale visione di Cantillon, dimostratasi successivamente errata e sostituita della teoria del valore-lavoro già da Adam Smith, rimarrà parzialmente presente anche nell'analisi fisiocratica. Per quest'ultimi la terra, o meglio la *grande culture*, ossia la terra sottoposta ai dettami delle macchine agricole, rappresenta l'unico settore economico capace di generare un sovrappiù. La terra, riuscendo a *moltiplicare* la materia, rappresenta un settore economico molto più florido delle manifatture e dei commerci capaci unicamente di *mutare* la materia stessa. Solamente la fertilità della terra e il suo sfruttamento intensivo sono alla base del motore della prima rivoluzione industriale.

Questa visione, tuttavia, verrà da lì a poco ridimensionata: se è vero che l'agricoltura è stato l'unico settore economico capace di generare un sovrappiù agli albori della rivoluzione industriale, ovvero capace di dar vita all'*accumulazione originaria*, va comunque ricordato che il settore manifatturiero ha successivamente sostituito l'agricoltura nel generare profitti e creare occupazione. Difatti lo sviluppo industriale richiedeva sempre più ferro per costruire le macchine e le vie di comunicazione. L'aumento della produttività del lavoro nel settore agricolo, dovuto all'innovazione tecnologica e all'organizzazione industriale, insieme alle politiche di recinzione promosse dal governo inglese, spinsero i braccianti nei primi grandi aggregati industriali facendoli divenire degli operai.

L'ampliamento delle città industriali, sempre più affollate e inquinate, il mutamento delle modalità di produzione in agricoltura (*sistema di Norfolk*) e la diffusione di nuove vie di comunicazione, mutarono progressivamente lo spazio naturale rendendolo sempre più limitato e sottoposto ai vincoli del profitto.

Nel capitalismo la ricchezza materiale è il motore dell'azione sociale. La *Ricchezza delle Nazioni* di Adam Smith rappresenta il manifesto della nascita dell'economia capitalista; la divisione del lavoro il suo motore. In Smith si scorge l'entusiasmo di un illuminista dinnanzi a uno sviluppo tecnologico travolgente. La mercificazione dell'uomo e della natura, denunciata nella *Grande Trasformazione* di Polanyi, per il filosofo scozzese sono solamente degli incidenti di percorso che bisogna accettare al fine di vivere nel *migliore dei mondi possibile*. Smith conosce bene i limiti culturali, sociali ed ecologici del capitalismo: se è vero che il mercato è in grado di autoregolarsi, attraverso l'impiego produttivo del sovrappiù e la presenza di un regime concorrenziale, rimane tuttavia presente la necessità di un regolatore *super partes* in tema di giustizia sociale, di istruzione e di ambiente.

In tema ambientale, nello specifico, il pensiero smithiano si sofferma sulla dicotomia che esiste tra il valore d'uso e il valore di scambio: un alto valore d'uso, come nel caso dei

beni ambientali, spesso coincide con un basso valore di scambio. «*Ora, delle cose che hanno un grande valore d'uso, spesso hanno solo un scarso valore di scambio, o non ne hanno affatto; e al contrario, quelle che hanno un massimo valore di scambio, hanno sovente un valor d'uso minimo o nullo*»<sup>99</sup>.

Smith, anche rendendosi conto dei limiti del mercato, non è ancora in grado di mettere al centro della sua analisi il concetto di *scarsità*, basilare nei successivi studi in tema di economia ambientale. Solamente con l'arrivo del XIX secolo e con gli studi di Malthus e di Ricardo si inizierà a diffondere nella scienza economica il significato dei concetti di scarsità e di limite allo sviluppo. Mentre Malthus nella sua famosa *trappola* si sofferma sui rischi di una crescita demografica dovuta al miglioramento delle condizioni di vita dei lavoratori, rischio poi dimostratosi infondato per via dell'aumento della produttività del settore agricolo, Ricardo si concentra sul problema del limite della crescita dovuto alla fertilità della terra. L'agricoltura, a differenza dei fisiocratici, viene osservata come un settore che genera sovrappiù solamente nel caso in cui si ricorra a terre fertili. La crescita demografica, obbligando gli imprenditori a utilizzare anche le terre meno fertili, comporta una diminuzione dei profitti e di conseguenza un rallentamento del processo di accumulazione. Pertanto nel lungo periodo la crescita economica rallenta e i meccanismi regolatori del mercato non sono più in grado di assicurare un equilibrio del sistema.

Il pessimismo degli autori classici, dovuto principalmente alla consapevolezza dei limiti ambientali allo sviluppo, verrà successivamente confutato dai neo-classici attraverso quell'ideologia economicistica che «*permettere al meccanismo di mercato di essere l'unico elemento direttivo del destino degli esseri umani e del loro ambiente naturale*»<sup>100</sup>. Il focus del pensiero neoclassico risiede in un credo tecnologico: secondo questa impostazione la sola innovazione tecnologica, e non la sua progettualità socio-ambientale, rappresenta un bilanciamento tra gli infiniti desideri umani e i costi che derivano dalla loro soddisfazione. Eliminare il ruolo della natura nel processo di produzione e di distribuzione della ricchezza prodotta significa rinunciare a quell'etica orientata alla prudenza economica e all'accettazione del legame che intercorre tra rispetto della natura e sostenibilità dello sviluppo<sup>101</sup>.

La meccanizzazione del processo di produzione, figlia di una nuova visione filosofica del rapporto tra uomo e natura, verrà supportata da tre innovazioni peculiari: la nascita di

---

<sup>99</sup> A. Smith, *La Ricchezza delle nazioni*, Torino, UTET, 1996.

<sup>100</sup> K. Polanyi, *La Grande Trasformazione*, Torino, Einaudi, 1974, p.94.

<sup>101</sup> R. Molesti, *I fondamenti della bioeconomia. La nuova economia ecologica*, Milano, Franco Angeli, 2006.

una cultura imprenditoriale, la diffusione dell'intermediazione finanziaria e la scoperta di nuove fonti energetiche. Solamente alla fine del XIX secolo si comprenderà, attraverso i lavori pionieristici di Frederick Taylor, il ruolo dell'organizzazione delle forze produttive. Se il periodo compreso tra la metà del Settecento e la fine dell'Ottocento ha come focus l'organizzazione della fabbrica, legata all'introduzione delle tecnologie e al coordinamento degli spazi di lavoro, il secolo successivo lascia spazio all'organizzazione del lavoro, con particolare riferimento alla formazione e alla motivazione dei lavoratori. Non a caso, ancora alla fine dell'Ottocento, Frederick Taylor riteneva che

*gli altri settori, nei quali questi uomini non hanno avuto che una scarsa esperienza personale, presenteranno spesso esempi di insufficienza altrettanto significativi. E questo perché l'organizzazione non è ancora considerata come un'arte, con leggi tanto esatte e definite, quanto, per esempio, i principi fondamentali dell'ingegneria, che richiedono lungo studio e intensa applicazione. L'organizzazione è ancora considerata una questione di uomini, secondo l'antica opinione che, quando si ha l'uomo adatto, i metodi possono essere tranquillamente lasciati alla sua discrezione<sup>102</sup>.*

L'aumento esponenziale dei beni prodotti nella prima fase della rivoluzione industriale, spinto dalla nascita delle fabbriche e dalla divisione del lavoro, divenne un volano per lo sviluppo del settore manifatturiero e per il divenire di un modello di sviluppo improntato all'esportazione. Mentre il mercato interno supportava le necessità economiche dello sviluppo industriale di un paese, il mercato estero sopperiva all'eccesso di merci prodotte. Il risultato è un aumento costante della produzione e un corrispettivo calo del livello dei prezzi. Questo fenomeno interessò l'Inghilterra dalla metà del Settecento e buona parte dei paesi continentali europei, insieme agli Stati Uniti, tra la metà dell'Ottocento e i primi anni del XX secolo. La tendenza deflazionistica del XIX secolo, con l'eccezione del periodo che va tra il 1850 e il 1873 per via dell'aumento della massa aurea in Europa, permise sia una crescita dei profitti che un accrescimento delle capacità di auto-finanziamento delle imprese<sup>103</sup>.

La scienza da quel momento divenne il principale strumento a cui si rivolgeva la neonata classe imprenditoriale. Jean Fallot afferma che in questa fase lo scienziato è separato dalla scienza più del lavoratore dal lavoro obbligando anche i primi, come i

---

<sup>102</sup> F. Taylor, *Organizzazione Scientifica del Lavoro*, Milano, ETAS, 1967, p.10 (*The Principles of Scientific Management*, 1911).

<sup>103</sup> D. Landes, *Prometeo liberato*, Torino, Einaudi, 1978.

lavoratori, a passare «dalla filosofia del dominio naturale per mezzo della tecnica alla filosofia dei rapporti sociali di produzione per mezzo della lotta di classe»<sup>104</sup>. La purezza della scienza, intaccata dai rapporti sociali sottoposti alle regole economiche, viene sostituita da una potenza della tecnica: la scienza inizia ad anticipare temporalmente la tecnica ma allo stesso tempo diviene schiava dello spazio economico.

La prima fase della rivoluzione, dove le innovazioni erano legate più all'intuizione che alla ricerca scientifica, lascia spazio a una nuova fase in cui la struttura sociale è obbligata ad adattarsi a una scienza che diviene fondamentale nel processo di innovazione della struttura produttiva. Attraverso le scoperte scientifiche e alla loro successiva trasformazione in innovazioni divenne possibile abbattere i prezzi dei prodotti finiti e, pertanto, essere maggiormente competitivi sui mercati internazionali. La nascita dei brevetti permise alle invenzioni di divenire remunerative; lo stesso inventore, attraverso il vantaggio monopolistico garantito dal brevetto, poteva trasformarsi in imprenditore<sup>105</sup>.

[Infatti] prima delle leggi sui brevetti, l'invenzione non era protetta; questo faceva sì che da una parte mancasse quasi ogni stimolo materiale e morale al progresso tecnico e dall'altra si arrivasse a tener riservati i sistemi di lavoro, nel chiuso delle corporazioni i cui membri si impegnavano sotto giuramento a non rivelare i segreti dell'arte loro. Con questo vantaggio per il progresso è facile immaginare<sup>106</sup>.

La cultura economico-sociale del Settecento incoraggiò uno sviluppo tecnologico improntato all'efficacia economica e alla semplicità tecnica delle innovazioni. «Essa fu semplice perché in genere l'applicazione di idee e congegni semplici, spesso di idee vecchie di secoli, spesso assolutamente a buon mercato, poteva produrre risultati impressionanti»<sup>107</sup>. La differenza con il passato può essere rappresentata dalla stretta relazione che intercorre tra il profitto e l'innovazione: la differenza di mentalità che distanzia i paesi più evoluti da quelli arretrati permette ai primi non solo di rompere i ponti con il passato ma, allo stesso tempo, di differenziarsi culturalmente e politicamente dai paesi rimasti all'interno di una cultura pre-capitalistica. L'egemonia economica dell'Inghilterra durante il XIX secolo, figlia dell'industrialismo e dell'imperialismo politico-culturale, trova nell'automazione delle fabbriche il suo principale movente. La

---

<sup>104</sup> J. Fallot, *Marx e la questione delle macchine*, Firenze, La Nuova Italia, 1971.

<sup>105</sup> S. Boutet, *Brevetti industriali, marchio, ditta, insegna*, Torino, UTET, 1978.

<sup>106</sup> AA.VV., *Storia dell'industria europea*, Sonzogno, Etas, 1981, p.35.

<sup>107</sup> E. Hobsbawm, *Lavoro, cultura e mentalità nella società industriale*, Roma, Laterza, 1986.

capacità di sopperire ai bisogni alimentari della popolazione nazionale, allontanando dopo secoli lo spettro della fame e delle malattie legate alla denutrizione, è generata sia da un aumento della produttività del settore agricolo che da uno sviluppo del settore manifatturiero utile a produrre i materiali utilizzati nel primo settore. Il successivo sviluppo delle fabbriche, accogliendo i lavoratori fuggiti dalle campagne, permise la nascita di nuovi settori economici con la conseguenza di richiedere sempre più materie prime a buon mercato.

Lo spirito del capitalista, alla pari della velocità di innovazione, diverrà fondamentale. Il primo gruppo di imprenditori, i pionieri delle officine in chiave moderna, si caratterizzava per una cultura industriale pressoché assente. Difatti molti di loro erano *yeoman*, ovvero liberi coltivatori presenti nell’Inghilterra del XVII secolo prima della diffusione delle recinzioni, oppure i loro diretti discendenti. Molti di questi imprenditori iniziarono la propria attività come mercanti, come inventori, come amministratori della cosa pubblica oppure come liberi professionisti. La loro nuova funzione fu quella di organizzare i fattori produttivi al fine di rendere il più efficiente possibile il processo di produzione, anche attraverso l’introduzione delle tecnologie industriali e l’adeguamento delle maestranze ai ritmi delle macchine. Ad esempio, rimanendo nel campo agricolo, attraverso l’introduzione dei mulini a vapore. Ne è un esempio la descrizione del più grande mulino inglese della fine del Settecento, l’Albion Mill.

*La macinatura a vapore poteva produrre farina in quantità enorme, ciascun motore azionava simultaneamente molte coppie di macine. Inoltre, i motori fornivano l’energia per setacciare e preparare la farina ma anche per la ventilazione dell’edificio<sup>108</sup>.*

Questa eterogeneità del primo mondo imprenditoriale stona ancora oggi con le analisi degli economisti classici: sebbene la razionalità economica e il motivo del profitto fossero i motori dell’azione economica, erano tuttavia presenti nell’economia una serie di imprenditori che avevano a cuore un modello di sviluppo meno cruento nei confronti dell’ambiente e dei lavoratori. Ricorrere a ritmi di sviluppo più lenti, evitare la costruzione di grandi impianti industriali e occuparsi dei bisogni esistenziali dei lavoratori rappresentano i tratti caratteristici di questa prima “altra imprenditoria”.

---

<sup>108</sup> G. Darley, *Fabbriche. Origine e sviluppo dell’architettura industriale*, Bologna, Edizioni Pendragon, 2007, p.17.

Tuttavia la classe sociale dei capitalisti si formò orientandosi unicamente al profitto: il lavoratore andava a rappresentare un semplice input che doveva essere mantenuto al fine di permettere una riproduzione del sistema economico e quindi delle disuguaglianze sociali. Le prime risposte operaie alla frenesia dei ritmi di fabbrica, sotto forma di leghe di resistenza dei lavoratori, rafforzarono un ridimensionamento dei conflitti interni alla classe capitalista.

*Ciò che provocò in modo evidente la coalizione delle forze imprenditoriali, pur lasciando sussistere al loro interno la competizione per la conquista del mercato, fu la nascita delle leghe di resistenza dei lavoratori e la costituzione delle organizzazioni sindacali operaie. Anche questo processo fu graduale e non contemporanei nei vari paesi, in quanto seguì parallelamente lo sviluppo industriale di ognuno e cioè, come le associazioni padronali, fu un prodotto dell'industrializzazione<sup>109</sup>.*

La ferrea logica del profitto, difesa dalle organizzazioni padronali e dal loro stretto legame con i poteri politici, fece sì che non solo fino al termine del XIX secolo non si svilupparono, se non in rare eccezioni come nel caso tedesco, dei sistemi previdenziali ma, al contempo, venne spenta sul nascere qualsivoglia politica improntata alla diffusione di forme partecipative in ambito aziendale. Il principale limite a una soluzione della neonata questione operaia è nuovamente di tipo sociale: mentre gli imprenditori completarono un modello organizzativo basato sulla creazione di una centrale internazionale del capitale, tutelata dal sistema dei prestiti bancari, i sindacati operai non riuscirono ad andare oltre i propri confini nazionali. Non è casuale che il Manifesto del Partito Comunista termini con una esortazione all'unione internazionale del mondo operaio al fine di ricorrere alla lotta nel tentativo di rompere il *consociativismo interessato* che legava il mondo imprenditoriale con quello politico. Di fatto per gli imprenditori diviene impossibile «*derogare su questioni come la disciplina interna alle officine o fare concessioni agli intenti sindacali di democratizzare l'organizzazione aziendale*»<sup>110</sup>.

La seconda rivoluzione industriale, spinta da uno spirito ingegneristico promosso da una nuova generazione di imprenditori con alti livelli di formazione, rafforzò dei sistemi di gestione aziendale orientati al controllo sociale e alla produttività. La formazione accademica ricevuta nelle più prestigiose università del mondo e un lungo tirocinio in una

---

<sup>109</sup> AA.VV., *Storia dell'industria europea*, Sonzogno, Etas, 1981, p.47.

<sup>110</sup> G. Berta, *L'Italia delle fabbriche. La parabola dell'industrialismo nel Novecento*, Bologna, Il Mulino, 2001, p.41.

o più aziende, erano i presupposti per la creazione di un profilo imprenditoriale estremamente motivato e orientato alla massimizzazione del profitto. La razionalità economica, sospinta dal culto della performance, non permise il divenire di un compromesso tra il capitale e il lavoro. Anche in questa seconda fase la qualità di un buon manager andava a dipendere unicamente dalla propria capacità di far fruttare gli investimenti aziendali.

*Una analisi differenziale tra le motivazioni dell'imprenditore puro e del manager-imprenditore si presenta, ovviamente, assai difficile: comunemente si ritiene che gli executives tendessero a massimizzare lo sviluppo dell'azienda piuttosto che i suoi profitti sebbene guadagni personali e profitti aziendali possano anche presentare un andamento a forbice. Occorre inoltre ricordare, ed è il caso dell'industria ferroviaria inglese, che molti executives divennero azionisti importanti delle rispettive società attraverso un oculato ricorso ai diritti di opzione, di cui, ovviamente, conoscevano in anticipo il meccanismo<sup>111</sup>.*

Oltre a una migliore capacità di analisi economico-finanziaria e a una capacità di organizzare il processo di produzione, culminante con l'introduzione dei principi dell'*Organizzazione Scientifica del Lavoro*, un'ulteriore peculiarità dei nuovi manager è senz'altro quella di ricorrere con sufficiente regolarità all'intermediazione finanziaria. Un'efficiente centrale del capitale internazionale non può fare a meno della cooperazione con le centrali finanziarie, costituite *in primis* dai mercati azionari e obbligazionari che diedero impulso alla nascita dei grandi *trust*, con particolare riferimento agli Stati Uniti.

L'intermediazione finanziaria vivrà con il capitalismo il suo momento di gloria: la finanza aveva il delicato compito di ridistribuire il sovrappiù dai settori dove si generava ai settori in cui doveva venire impiegato. La primissima fase della rivoluzione industriale non richiese una grandissima quantità di capitale dato che la maggior parte delle invenzioni erano rudimentali e a basso costo. Solamente la grande rivoluzione agraria dell'Inghilterra del XVIII secolo impose la necessità di ripensare un primo rudimentale sistema bancario capitalista.

*È probabile che gli investimenti per la concomitante "rivoluzione agraria" siano stati più considerevoli. Così il tessuto di piccole e piccolissime banche già sviluppato nell'Inghilterra del diciottesimo secolo non ebbe, a quanto pare, alcuna difficoltà a fornire la quantità richiesta di*

---

<sup>111</sup> AA.VV., *Storia dell'industria europea*, Sonzogno, Etas, 1981, p.58.

*intermediazione finanziaria. Si trattava, soprattutto, di assicurare un buon flusso di quello che viene chiamato credito di esercizio e la piccola banca locale, ben inserita nella quotidiana vita economica della propria area, era in grado forse meglio di chiunque altro di valutare i rischi connessi alle diverse aperture di credito concesse alle piccole manifatture che andavano via via nascendo, raccogliendo su base familiare o di gruppi di amici il capitale necessario all'acquisto dei primi elementari macchinari*<sup>112</sup>.

Accanto a queste piccole banche locali, con particolare riferimento al mondo anglosassone, si andarono a diffondere in maniera capillare anche le grandi banche di affari che si occupavano di finanziare il grande commercio internazionale e le iniziative statali. Nel 1694 l'Inghilterra fondò anche una propria Banca Centrale con il fine di gestire il risconto dei titoli di credito accettati dalle banche locali. Anche la Francia nell'anno 1800 decise di dar vita alla medesima istituzione. In tal modo si diffusero due tipologie di servizi bancari: il finanziamento del credito di esercizio e la raccolta dei capitali a lungo termine utili al finanziamento degli investimenti fissi. Successivamente, anche se i primi esempi si possono osservare già alla fine del Settecento come nel caso della Lloyds Bank, le banche e le industrie iniziarono a partecipare direttamente al capitale le une delle altre.

L'importanza dell'intermediazione finanziaria, quale volano dello sviluppo industriale, era talmente elevata che spinse gli industriali a ricercare una propria *appendice bancaria*. Difatti lo sviluppo delle tecnologie, utili a rimanere all'interno di un mercato sempre più competitivo, richiese di ricorrere a tecniche produttive ad alto tasso di capitale fisso. Non era più sufficiente l'autofinanziamento ma bisognava ricorrere ai prestiti a lunga scadenza supportati dalla diffusione del deposito bancario<sup>113</sup>.

Per tali motivi si ebbe una rapida diffusione, già nella prima parte del XIX secolo, dei mercati borsistici. Questi finanziarono il credito a lungo termine, principalmente attraverso l'investimento azionario, mentre le banche di piccole e medie dimensioni si concentrarono sul credito a breve e medio termine. L'importanza del mercato borsistico, parzialmente screditato nei secoli precedenti per via dei rischi legati alla speculazione finanziaria e al legame con le prime forme di società per azioni (famoso a riguardo è il *Bubble Act* del 1720), riespose con lo sviluppo industriale ed infrastrutturale a cavallo del XIX secolo.

In seguito alla crescita dimensionale delle banche, specialmente in Inghilterra e in Francia, la loro specializzazione riguardò sia i crediti a breve termine che quelli a lungo

---

<sup>112</sup> AA.VV. (1981), *Storia dell'industria europea*, Etas, Sonzogno, pp. 70-71.

<sup>113</sup> D. Inkiow, *La storia del denaro: dal baratto alle banche*, Cinisello Balsamo, Edizioni Paoline, 1987.

termine, con particolare riferimento ai grandi investimenti industriali e al finanziamento delle campagne militari. Questo fenomeno, riguardante da lì a poco anche il modello finanziario francese improntato sul modello dell'*Alta Banca*, venne successivamente modificato grazie alla diffusione di nuove tecniche bancarie basate sulla diffusione capillare degli sportelli a livello locale e sulla circolazione delle azioni di piccolo taglio capaci di attirare i risparmi del ceto medio. Entrambe i modelli di intermediazione finanziaria si diffusero rapidamente in tutto il mondo occidentale rimanendo propedeutici allo sviluppo tecnologico dei paesi ancora non industrializzati<sup>114</sup>.

La crisi speculativa e deflattiva che durò dal 1873 alla fine dell'Ottocento e la Grande Guerra pochi anni dopo imposero un mutamento delle strutture finanziarie a cui si impose uno sforzo quantitativo, specialmente nel supportare il riarmo, e una maggiore relazione con le istituzioni pubbliche. Questo fenomeno riguardò specialmente la Germania le cui *kreditbanken* si occuparono non solo di prestare denaro ai privati ma, altresì, di supportare logisticamente le imprese in cui andavano ad investire.

Successivamente alla fine della guerra, alla diffusione di pratiche manageriali favorevoli alla motivazione dei lavoratori e alla diffusione di un modello speculativo fondato sul rischio finanziario, il sistema bancario cadde nella profonda crisi del 1929. «*La via di uscita da questa crisi passò attraverso una organizzazione dell'intermediazione finanziaria e del rapporto tra stato (visto come prestatore di ultima istanza), sistema bancario e sistema industriale*»<sup>115</sup>.

Tornando alla prima fase dell'industrialismo, ossia all'organizzazione della fabbrica, la terza variabile che incise su tale forma organizzativa fu la scoperta di nuove fonti energetiche. Preliminarmente è importante ricordare come un sistema energetico, di qualsiasi tipologia e in qualsiasi epoca storica, va inteso come «*la combinazione originale di diverse filiere di convertitori, che si caratterizzano per la messa in opera di fonti di energia la cui interdipendenza è posta sotto l'egida di classi o gruppi sociali che si sviluppano e si rafforzano sulla base di questo controllo*»<sup>116</sup>.

Storicamente è possibile dividere il progresso energetico nella fase dell'industrialismo in due distinte fasi tra loro inter-correlate. Nella prima fase la fonte di energia per eccellenza fu il carbone. Molti storici dell'energia ricordano che il carbone, sebbene fondamentale, divenne centrale nel processo di produzione grazie all'invenzione della

---

<sup>114</sup> M. Nava, *La finanza europea: storia, analisi, prospettive*, Roma, Carocci, 2000.

<sup>115</sup> AA.VV., *Storia dell'industria europea*, Sonzogno, Etas, 1981, p.91.

<sup>116</sup> M. Godart, *Le fonti dell'energia: storie e prospettive*, Novara, De Agostini Libri, 2014.

macchina a vapore. Le macchine costruite in precedenza, difatti, ricorrevano all'ausilio degli elementi naturali come la forza fisica, il vento o la potenza delle acque. La macchina a vapore, al contrario, aveva bisogno di una fonte di energia raffinata e concentrata: il carbone fu il primo combustibile materiale a entrare nel processo di produzione sotto forma di solido e di gas. Prima generando vapore e successivamente producendo elettricità.

Il carbone venne impiegato soprattutto nella produzione siderurgica, la quale richiedeva grandi quantità di energia per produrre le ingenti quantità di ferro richieste dal mercato.

*La Rivoluzione industriale porto con sé una stretta integrazione fra la produzione di carbone e la maggiore industria dell'epoca: la siderurgia. Questo complesso sviluppo determinò un aumento vertiginoso del consumo di energia. Il carbone, protagonista della nuova era convisse con altre fonti di energia, specie per l'energia meccanica. Il settore dei trasporti e quello dell'agricoltura rimasero largamente ancorati all'energia degli animali, anche se nei trasporti pesanti le ferrovie, a cominciare dalla metà del 1800, esercitarono una concorrenza sempre più efficace ai mezzi di trasporto tradizionali. La meccanizzazione agricola si sviluppò lentamente dato, tra l'altro, la scarsa manovrabilità e le grandi dimensioni della macchina a vapore<sup>117</sup>.*

Tutti i paesi occidentali che a cavallo dei secoli XVIII e XIX iniziarono un processo di industrializzazione ricorsero al carbone come primaria fonte di energia. Rispetto a quanto detto il carbone non solo venne usato nella siderurgia ma divenne fondamentale nella chimica e, successivamente, nella produzioni legate all'idroelettricità e all'elettrochimica<sup>118</sup>.

A partire dalla fine dell'Ottocento il carbone venne lentamente sostituito dal petrolio, scoperto alla metà dell'Ottocento negli Stati Uniti. Fin dalle sue origini ci si accorse come il petrolio fosse più maneggevole e avesse una maggiore concentrazione energetica del carbone.

*In primo luogo, il petrolio è un liquido, e pertanto ha minor volume a parità di peso ed è facilmente trasportabile in contenitori, per nave o per oleodotto. Secondo stime riferite alla metà degli anni '50, cioè al periodo in cui il petrolio entrò più profondamente nell'economia europea, il suo costo di trasporto era, facendo 100 il costo di trasporto i una comparabile quantità di carbone*

---

<sup>117</sup> AA.VV., *Storia dell'industria europea*, Sonzogno, Etas, 1981, p.119.

<sup>118</sup> Derry T. e Williams T. (1968), *Tecnologia e civiltà occidentale: storia della tecnica e dei suoi effetti economico-sociali*, Bollati Boringhieri, Torino.

*per ferrovia, di 7 per la nave e di 15 per oleodotto. In secondo luogo il potere calorifero del petrolio è di 10.000 kcal per kilogrammo, contro un massimo di 7.000 per il carbone*<sup>119</sup>.

Inoltre il petrolio, a differenza del carbone, permette di produrre una serie di derivati come i GPL, la nafta, l'etilene e gli oli combustibili.

La sostituzione dalla macchina a vapore con nuove e più complesse macchine, le quali iniziarono a utilizzare l'elettricità al posto del vapore e la turbina al posto delle precedenti strutture metalliche, portò alla nascita delle grandi industrie petrolifere chiamate a rifornire di energia i paesi sviluppati. Storicamente la prima fabbrica che alimentò i macchinari industriali ricorrendo all'ausilio del motore elettrico fu la Baldwin Locomotive Company nel 1890<sup>120</sup>. Questo richiese una grande capacità di integrazione industriale; *«nel caso del petrolio ciò vuol dire che troviamo nella stessa impresa tutto il ciclo delle fasi necessarie per fornire il mercato finale: dalla ricerca e produzione mineraria, al trasporto e Iprodotti sul mercato»*<sup>121</sup>.

L'aumento esponenziale della domanda di energia fece sì che per molti decenni non solo aumentò il consumo di petrolio ma non diminuì neppure quello del carbone, usato specificatamente nella produzione di energia elettrica. Questo significa che anche nell'era del petrolio, il carbone resta una delle principali materie prime per produrre elettricità; *«ancora oggi [fine XX secolo] su scala mondiale circa un terzo delle fonti primarie di energia viene convertito in elettricità, e questa penetrazione è destinata a crescere in futuro, favorita dai progressi tecnologici che apportano miglioramenti all'efficienza di conversione di energia primaria in energia elettrica»*<sup>122</sup>.

La sicurezza dell'approvvigionamento energetico, sottoposto spesso ai *diktat* della politica in caso di crisi da domanda o da offerta, unito alla definitiva creazione di un'impresoria manageriale specializzata e allo sviluppo di una solida intermediazione finanziaria internazionale permise il definitivo passaggio a una gestione aziendale che inizia ad occuparsi del fattore umano. Il lavoratore deve essere pienamente fidelizzato all'azienda, come un soldato al proprio reggimento, e allo stesso tempo deve avere la possibilità di poter avanzare professionalmente nell'azienda e socialmente nella propria comunità. L'inizio di questa seconda fase del processo di industrializzazione prende il nome di *fordismo*. Non era più sufficiente concentrarsi sugli aspetti legati direttamente alla

---

<sup>119</sup> AA.VV., *Storia dell'industria europea*, Sonzogno, Etas, 1981, p.129.

<sup>120</sup> D. Nelson, *Taylor e la rivoluzione manageriale*, Torino, Einaudi, 1988, p.4.

<sup>121</sup> Ivi, p.130.

<sup>122</sup> U. Colombo, *Energia. Storia e scenari*, Roma, Donzelli, 2000, p.17.

fabbrica come ad esempio la collocazione geografica, gli uffici commerciali sul territorio, la superiorità degli impianti, la possibilità di operare in regime di monopolio e l'abilità finanziaria, ma bisognava concentrarsi sul ruolo delle risorse umane nel tentativo di superare i limiti e la povertà di un'organizzazione del fattore lavoro ferma da più di cento anni.

L'equilibrio nella produzione dei beni di consumo, dei beni capitali e dei beni finanziari imponeva il superamento di contrapposizione economiche strutturate sulla guerra dei prezzi. I vantaggi economici connessi con il ritardo di alcuni paesi nel processo di industrializzazione lasciavano il posto a due possibili soluzioni: da un lato ricorrere alla pianificazione economica, togliendo in tutto o in parte delle imprese dai meccanismi del mercato, dall'altro investire in tecnologie e in capitale umano per colmare il *gap* con le industrie tecnologicamente più avanzate. Le nuove competizioni economiche, per coloro che non rifuggirono nelle logiche della pianificazione, avevano come fondamento il rapporto qualità/prezzo: abbassare i prezzi mantenendo inalterata un determinato standard di qualità richiedeva processi di produzione più snelli, tecnologie all'avanguardia e lavoratori competenti e motivati. Il fordismo dal lato della produzione e il marketing dal lato della domanda andavano in tale direzione; bisognava creare una società di mercato che mettesse in secondo piano i *rottami archeologici* del risparmio e della sobrietà dei costumi.

Nella storia economica il termine efficienza è sinonimo di taylorismo. Molto probabilmente non esisterebbe il fordismo e la produzione di massa se non si fosse pubblicato *l'Organizzazione Scientifica del Lavoro* di Frederick Taylor. Per l'ingegnere americano la seconda fase del processo di industrializzazione doveva coincidere con una poderosa rivoluzione manageriale. Difatti il primo sistema di fabbrica nato a cavallo dei secoli XVIII e XIX si focalizzava sugli aspetti legati all'innovazione tecnologica piuttosto che alla corretta gestione della forza lavoro: meccanizzare i processi produttivi permetteva un maggiore incremento di produttività rispetto all'ingegnerizzazione delle pratiche lavorative.

*Il primo sistema di fabbrica fu il prodotto di sviluppi interrelati nella tecnologia, nella direzione e nell'utilizzo della forza-lavoro; di questi elementi il primo fu di gran lunga il più importante. I processi produttivi meccanizzati diedero infatti origine alla fabbrica, rimasero la sua ragion*

*d'essere e il legame principale tra l'industriale e il suo prodotto; la tecnologia inoltre non avrebbe mai più avuto un ruolo così importante nel determinare l'attività giornaliera della fabbrica*<sup>123</sup>.

La stesso Nelson, approfondendo la prima fase dell'industrialismo statunitense, ricorda come l'organizzazione della fabbrica, dalle sue dimensioni alla velocità di innovazione tecnologica fino all'ambiente sociale, dipendesse principalmente dalle decisioni prese dagli stessi produttori delle macchine. Gli imprenditori, al fine di mantenere una loro leadership aziendale, si trovarono nella condizione di doversi concentrare «*sulle attività interne della fabbrica senza badare alle condizioni generali in cui si svolgeva la loro attività*»<sup>124</sup>.

La struttura aziendale, pertanto, era fondato su un modello gerarchico-coercitivo basato su una molteplicità di livelli di supervisione che andavano dal capo officina fino al manovale. Fondamentale, anche se nel successivo modello taylorista rivestirà un valore ancora maggiore, è la figura intermedia del capo reparto, il quale andava a occuparsi della qualità e della quantità del lavoro svolto dalle maestranze.

Questo modello, che nel corso del XIX secolo esasperò i rapporti tra l'imprenditoria e le leghe dei lavoratori, fu duramente criticato sul finire del secolo da una serie di ingegneri che iniziarono ad interessarsi dei problemi legati al mondo del lavoro.

*Gli ingegneri, nelle affermazioni, negli scritti e nelle attività, esprimevano il punto di vista degli imprenditori del settore meccanico, e poiché riflettevano le prospettive di uomini sempre più interessati alle necessità organizzative della produzione di massa, essi sottolineavano che la gestione tradizionale della fabbrica era sempre più caotica, confusa e piena di sprechi, mettendo in risalto l'assenza di una coordinazione tra le funzioni e i reparti nell'impianto, e il bisogno, secondo l'espressione di Joseph Litterer, di nuove linee organizzative*<sup>125</sup>.

Questa avanguardia di ingegneri, di cui il più famoso è Frederick Taylor, si focalizzarono sul problema della ripartizione dei guadagni tra i lavoratori. Secondo l'ingegnere statunitense una modifica delle modalità di remunerazione del personale dipendente permetterebbe un miglioramento dell'efficienza aziendale. Buona organizzazione significa «*conoscere esattamente il lavoro che si vuole ottenere dagli uomini e poi fare in modo che lo eseguano nel modo migliore e più economico*»<sup>126</sup>.

---

<sup>123</sup> D. Nelson, *Taylor e la rivoluzione manageriale*, Torino, Einaudi, 1988, p.4.

<sup>124</sup> Ivi, p.6.

<sup>125</sup> Ivi, p.14.

<sup>126</sup> F. Taylor, *Organizzazione Scientifica del Lavoro*, Milano, ETAS, 1967, p.12.

Preliminarmente è opportuno, secondo il diktat della nuova rivoluzione manageriale, ridurre il conflitto tra capitale e lavoro attraverso l'utopistica formula *alti salari e basso costo della mano d'opera*. Tutto ciò è possibile grazie all'aumento della produttività del lavoro dovuto alle macchine e alla nuova organizzazione del lavoro. In tal modo l'imprenditore può contare su un aumento del livello dei profitti mentre il lavoratore può ottenere salari più elevati rispetto alla media della propria categoria. Secondo i calcoli di Taylor il salario dovrà crescere dal 30% al 100% in più della media a seconda della tipologia di lavoro eseguito: più aumenta l'intensità e la densità del lavoro e più si deve incrementare il salario.

Questo modello, inoltre, può richiedere il superamento del sistema di retribuzione fondato sulla paga giornaliera per sostituirlo con il cottimo. Quest'ultimo, difatti, permette un miglior collegamento tra il livello di produttività e il salario ottenuto. Tuttavia anche il cottimo presenta una duplice problematicità: da un lato non tiene conto dell'inefficienza delle classi padronali mentre dall'altro porta i sindacati a protestare per via di un accresciuto sfruttamento dei lavoratori.

*Nelle imprese in cui viene applicato l'ordinario sistema di lavoro a cottimo, lo spirito di antagonismo da parte dei lavoratori è in molti casi così accentuato, che ogni proposta dei datori di lavoro, per ragionevole che sia, viene considerata con sospetto e l'abitudine a fingere di lavorare diventa tanto inveterata, che gli operai si prendono frequentemente la pena di mantenere entro certi limiti la produzione fornita dalle macchine a cui sono addetti, anche quando un forte aumento nella quantità di prodotto non importerebbe da parte loro alcun aumento di lavoro<sup>127</sup>.*

I limiti del cottimo non vennero osservati solamente da Taylor ma erano presenti nelle analisi di altri ingegneri del tempo quali Towne, Hasley e Wadleigh. Molti di questi autori ricorsero all'ausilio del premio quale fattore di incentivazione dei lavoratori. Difatti «riconoscono un fatto di capitale importanza, ossia che non si possono indurre gli operai a lavorare di più senza concedere loro un sovrapprezzo»<sup>128</sup>. Il premio concerne un aumento progressivo della retribuzione all'aumentare delle quantità prodotte.

*Se, per esempio, la tariffa del cottimo era pari a 0,50\$ per pezzo e il lavoratore normalmente produceva quattro pezzi al giorno, Halsey avrebbe aggiunto un premio di 0,25\$ per ogni pezzo in*

---

<sup>127</sup> Ivi, p.22.

<sup>128</sup> Ivi, p.27.

*più prodotto; in tal modo, se il lavoratore avesse prodotto sei pezzi al giorno la produzione sarebbe cresciuta del 50 per cento e il guadagno solo del 25 per cento*<sup>129</sup>.

Una modalità retributiva che includa dei premi monetari rappresenta la base dell'organizzazione scientifica del lavoro: suddividere il lavoro in una pluralità di fasi, standardizzare i ruoli e le azioni lavorative ed incrementare il guadagno giornaliero non permettono un incremento della produttività data l'assenza di un corretto sistema incentivante. Infatti il fine ultimo della razionalizzazione delle pratiche lavorative risiede non solo nell'incremento della velocità di azione dei lavoratori ma, soprattutto, nella creazione di un sistema premiante che motivi i lavoratori a mantenere tale ritmo nel tempo.

Taylor conosceva bene i limiti politici della propria idea: non solo si moltiplicavano le leghe operaie che chiedevano più salario e meno intensità di lavoro ma, allo stesso tempo, si trovava innanzi una classe imprenditoriale conservatrice e reticente al cambiamento organizzativo.

*Vi sono ben pochi imprenditori che considerano l'organizzazione come un'arte; la maggior parte si accinge ad un difficile compito senza avere ben valutato il tempo necessario per l'organizzazione o il suo costo, le difficoltà da affrontare e gli ostacoli da superare e senza aver studiato i mezzi da impiegare per arrivare al risultato*<sup>130</sup>.

La conseguente lentezza del cambiamento organizzativo venne vista da Taylor come un limite della traduzione empirica delle proprie idee: creare un ufficio pianificazione, riorganizzare i *middle manager* e creare un sistema di comunicazione efficace all'interno dell'azienda rappresentano nel breve periodo un importante aumento di costi che non tutti gli imprenditori sono disposti ad accettare. Per tale motivo l'ingegnere statunitense farà leva sul *principio d'eccezione*. L'aumento dei costi può essere facilmente limitato da un aumento dell'integrazione tra le funzioni aziendali e dall'incremento della produttività del fattore lavoro. Specialmente il primo vantaggio dà luogo alla creazione di «una visione completa del progresso, o del regresso, che si sta realizzando al fine di lasciare molto tempo disponibile per esaminare i più vasti problemi di condotta dell'azienda e per studiare il carattere e le attitudini dei suoi più importanti collaboratori»<sup>131</sup>.

---

<sup>129</sup> D. Nelson, *Taylor e la rivoluzione manageriale*, Torino, Einaudi, 1988, p.16.

<sup>130</sup> F. Taylor, *Organizzazione Scientifica del Lavoro*, Milano, ETAS, 1967, p.39.

<sup>131</sup> Ivi, p.85.

Il pensiero di Taylor relativo all'introduzione di logiche ingegneristiche nella gestione delle maestranze fu traslato da Henri Fayol anche nel settore amministrativo. L'ingegnere francese introdusse la logica della funzione essenziale: l'amministratore fa funzionare la fabbrica, l'operaio la fa vivere. Difatti i principali compiti dell'amministrazione sono di prevedere, di comandare, di coordinare, di organizzare e di controllare il rendimento produttivo dei lavoratori al fine di rendere il più efficiente possibile il processo di produzione.

Successivamente le idee organizzative di Taylor verranno riprese e diffuse nel mondo imprenditoriale anglosassone da Henry Ford a partire dagli anni Dieci del Novecento. Con Ford la rivoluzione manageriale entra nel vivo per mezzo del definitivo superamento dei vecchi modelli di gestione d'impresa fondati unicamente sul funzionamento della fabbrica. In questa nuova fase non è più possibile tralasciare gli aspetti legati alla motivazione della forza-lavoro.

Ford si rende conto dei potenziali vantaggi della prospettiva tayloristica non solo in funzione della singola impresa ma, altresì, nel processo di sviluppo del mercato economico. Chiaramente il primo Ford, non ancora intriso di quella prospettiva keynesiana che diverrà preponderante nel testo *Perché questa crisi mondiale?*, si concentra sui vantaggi economici del nuovo sistema di produzione. Razionalizzazione delle pratiche, standardizzazione dei compiti e produzione di massa diverranno le colonne portanti dell'ideologia fordista prima ed atlantista poi. Per l'industriale americano la produzione, o meglio l'incremento del livello di produzione, rappresenta il principale motore dell'economia. Per tali ragioni si scagliò più volte sia contro le leghe sindacali che contro il sistema finanziario, considerato come parte integrante del giudaismo internazionale.

Ford nella sua visione socio-economica incarna in pieno l'etica protestante teorizzata da Weber. Afferma Ford: «*Il pagare salari alti oggi non è affatto indizio di anima caritatevole. È soltanto una prova di buon senso. Il modo migliore di fare affari è quello morale*»<sup>132</sup>. Applicando il modello tayloristico Ford rispettò due principi dell'etica utilitaristica: abbattere i costi sfruttando le economie di scala e garantire ai lavoratori un livello salariale sufficiente a evitare crisi di sovrapproduzione. Ecco che tra il 1913 e il 1914 Ford introduce nei propri stabilimenti la catena di montaggio ed eleva a 5\$ il salario giornaliero dei propri dipendenti.

---

<sup>132</sup> H. Ford e S. Crowther, *Perché questa crisi mondiale?*, Milano, Bompiani, 1931.

Nelle fabbriche di Ford si assiste alla messa in pratica delle idee ingegneristiche di Taylor:

- il lavoro risulta diviso in una miriadi di posizioni lavorative;
- ogni azione del lavoratore risulta standardizzata e legata a una *performance* predefinita;
- un nastro trasportatore porta l'auto in produzione verso i lavoratori che intervengono solo per la parte che gli compete (esempio reparto freni, verniciatura, etc...) rispettando i vincoli della catena di montaggio;
- il processo così standardizzato si prestava a eventuali modifiche al variare della tecnologia utilizzata.

In tal modo il sistema di fabbrica fordista non solo dava alla luce un nuovo sistema di fabbrica ma, con le parole di Gramsci, modificava la visione antropologica del lavoro attraverso la venuta dell'operaio-massa. Nel Quaderno 22 (*Americanismo e Fordismo*) il filosofo sardo mette in relazione la standardizzazione del lavoro con la de-professionalizzazione del lavoratore. La creazione di un nuovo *tipo umano* ha una valenza non solo economica ma soprattutto politico-culturale: un lavoratore sottoposto all'abbeveratoio del premio di produzione diviene incapace di sviluppare pensieri progressisti. L'alienazione diviene in chiave gramsciana sinonimo di conformismo.

Ford non si sofferma su queste analisi: difatti era necessario guardare ai vantaggi economici dovuti alla variazione del contesto organizzativo, oramai totalmente orientato verso una dimensione in cui l'accresciuta domanda aggregata è sempre capace di soddisfare la crescita del livello di produzione.

Il modello fordista si connatura anche di un punto debole: la burocrazia. Il formalismo gerarchico e l'irreggimento delle masse operaie comporta l'impossibilità di adattarsi a un contesto economico in rapida evoluzione.

*L'impresa fordista è resistente al cambiamento. È lenta e pesante; ogni decisione si perde tra i meandri di un sistema di gestione asfittico e farraginoso. Questo tipo di organizzazione ha funzionato quando il mercato era decifrabile, ma in un contesto discontinuo produce solo inefficienza e improduttività<sup>133</sup>.*

---

<sup>133</sup> L. Gentili, *Innovare il management. L'arte di dirigere nell'era del caos*, Roma, Armando Editore, 2009, p.25.

Tutto questo segna il collasso del modello fordista e alla sua sostituzione con un nuovo paradigma detto post-fordista. Il cambiamento della tecnologia e le nuove idee in tema di produzione impongono il definitivo superamento di una fabbrica intesa come

*uno spazio puro, omogeneo, costruito artificialmente – mediante l'uso integrale della tecnica a rimuovere ogni perturbazione ambientale, ogni difformità estrinseca all'esclusivo movimento del lavoro, quasi a costruire in vitro una spazialità newtoniana sperimentale in cui far operare le cadenze temporali definite razionalmente, sulla base dei principi scientifici dell'organizzazione del lavoro*<sup>134</sup>.

La nuova organizzazione delle classi lavoratrici impone da più di trent'anni una sostituzione delle forme di partecipazione democratiche, diffuse specialmente nei paesi socialdemocratici, con forme di partecipazione sottoposte ai vincoli dell'accumulazione di capitale e dell'accrescimento dei profitti. L'impossibilità per i lavoratori di avere una visione d'insieme delle proprie pratiche lavorative e dei corrispettivi processi di produzione, per via anche della debolezza del sindacato e della creazione di un nuovo spazio di fabbrica incapace di costituirsi come motore di aggregazione, permette al capitale di rafforzarsi anche «*quando la produzione di merci non è più capace di tenere insieme tutto il resto*»<sup>135</sup>.

La globalizzazione, il sostegno ideologico garantito dalle dottrine economiche e il rafforzamento di esecutivi deboli e non rappresentativi ha permesso al capitale di superare quella necessità di compromesso garantito dallo spazio di produzione fordista. La fine del fordismo, o comunque un suo forte ridimensionamento, sancisce la definitiva vittoria del capitale sul lavoro: ad oggi «*la classe comunica assai di più attraverso il consumo che attraverso l'identità conseguita mediante il proprio lavoro*»<sup>136</sup>.

La nuova organizzazione, osservata l'impossibilità di mutare solamente il livello tecnologico al fine di incrementare la produttività del fattore lavoro, tollera una modifica delle forme organizzative al fine di integrare l'avanzamento tecnologico con un'innovazione delle pratiche lavorative orientate verso una nuova soggettività e un mutamento dei rapporti sociali di produzione. Tenuto conto che «*vi è un'organizzazione del mercato così come vi è un mercato interno alle organizzazioni*»<sup>137</sup>, è facile

---

<sup>134</sup> M. Agostinelli, *Tempo e spazio nell'impresa post-fordista*, Roma, ManifestoLibri, 1997, p.11.

<sup>135</sup> Ivi, p.30.

<sup>136</sup> Ibidem.

<sup>137</sup> G. Bonazzi, *Storia del pensiero organizzativo*, Milano, Franco Angeli, 2008, p.25.

comprendere come il modello comunicativo di riferimento sia divenuto quello che associa il termine flessibilità con il termine possibilità.

Già Sombart, oltre un secolo fa, aveva intuito come il capitalismo sopravvive alle proprie contraddizioni per via della sua capacità di costituire delle frontiere, reali o ideali, che permettono di modificare le basi dell'accumulazione. Il capitalismo si determina come lo spazio delle infinite possibilità per mezzo di una visione quantitativa ed economocentrica delle forme di organizzazione sociale e di relazione umana. In altri termini

*senza alcun dubbio e in misura da tutti riconosciuta, la vita in un sistema capitalistico abitua lo spirito a far sì che la forzata tendenza a ridurre ogni possibile evento al denaro e alla sfera economica mediante la sua stessa organizzazione, si imponga anche nei rapporti extraeconomici; questo significa, in particolare, assumere il valore monetario come unità di misura per la valutazione di uomini e cose (...) Chi è abituato a prendere in considerazione esclusivamente l'aspetto quantitativo di un fenomeno, è propenso a comparare tra loro due fenomeni per commisurarli e attribuire quindi al più grande il valore più alto. Quando uno dei due fenomeni, in un determinato periodo di tempo, diventa più grande, diciamo che ha avuto successo. Il senso di grandezza misurabile (purtroppo nella nostra lingua non si possono rendere in un'unica parola i termini bigness e greatness) prevede quindi come necessaria implicazione l'alta considerazione del successo<sup>138</sup>.*

Il nuovo ambito organizzativo trae linfa non solo dal mutamento dei rapporti sociali tra capitale e lavoro ma, altresì, dall'introduzione delle tecnologie ICT. Queste garantiscono un «luogo che è fatto di punti discontinui ma interconnessi, di comunicazioni e reazioni simultanee, di tempi non necessariamente sequenziali, di elevato ordine»<sup>139</sup>. Ecco che alcuni capisaldi del pensiero fordista vengono rapidamente a mutare: la standardizzazione diviene adattamento, l'innovazione tecnologica e il marketing permettono un maggiore controllo della domanda e la capacità di stravolgere in tempi brevi il processo di produzione; il prodotto e i lavoratori divengono flessibili sia nel tempo che nello spazio; la gerarchia viene superata attraverso un'organizzazione orizzontale che tenga conto della diffusione del lavoro in gruppo; la pianificazione viene superata dalla reattività, ossia dalla

---

<sup>138</sup> W. Sombart, *Perché negli Stati Uniti non c'è il socialismo?*, Milano, Mondadori, 2006 (*Warum gibt es in den Vereinigten Staaten keinen Sozialismus?*, 1906).

<sup>139</sup> M. Agostinelli, *Tempo e spazio nell'impresa post-fordista*, Roma, ManifestoLibri, 1997, p.47.

capacità di muoversi in un mercato globale sempre più competitivo e ricco di nuovi sbocchi economici.

È evidente che il mutamento organizzativo, iniziato negli anni Ottanta e acceleratosi negli anni Novanta, muta rapidamente il potere aziendale attraverso il ruolo dell'efficienza e l'annullamento dei principi aziendali connessi alla produzione di massa. La flessibilità diviene il nuovo sinonimo di efficienza: non è casuale che dagli anni Ottanta si diffondono una serie di teorie, come il modello di Atkinson, atte a giustificare il nuovo paradigma dinnanzi alle critiche di coloro che associano la flessibilità lavorativa alla precarietà esistenziale. La flessibilità diviene la principale tecnologia di processo:

*(...) ci si aspetta che le nuove tecnologie di processo e l'incremento dei livelli di competitività costringeranno le aziende organizzate burocraticamente a sovvertire la tradizionale divisione tra lavoro manuale e lavoro intellettuale e ad abbracciare nuove modalità di definizione delle mansioni dei lavoratori. A un livello più ampio, ci si aspetta che le aziende adotteranno forme organizzative che basino l'autorità più sul dialogo e la legittimazione consensuale che sulla gerarchia o il possesso di credenziali formali. (...) Ciò implica una prospettiva che considera un sempre maggiore allineamento di interessi tra aziende, dirigenti e lavoratori dipendenti<sup>140</sup>.*

La fidelizzazione del lavoratore, diffusasi nel Novecento grazie a modelli organizzativi ove era presente un welfare di tipo aziendale, viene parzialmente rivisitata attraverso l'introduzione di una nuova filantropia aziendale legata unicamente ai corrispettivi monetari. La corrente sociologica che si focalizza sulla necessità di sviluppare una forma di *specializzazione flessibile* rappresenta il principale filone di studi in tema di organizzazione post-fordista. Secondo quest'ultimo le imprese fordiste, dinnanzi a un mercato estremamente dinamico, si determinarono come dei giganti dai piedi di argilla per via di un sistema gerarchico altamente burocratizzato. Uno dei casi più studiati in letteratura è certamente l'IBM: questa grande azienda multinazionale attiva nel settore dell'IT non è riuscita, a partire dagli anni Novanta, ad adattarsi a un mercato dell'informatica sempre più orientato alla produzione di software e di *cloud computing*. Ciò accadde per via di un'organizzazione farraginoso e inefficiente pianificata intorno ai

---

<sup>140</sup> R. Lodigiani e M. Martinelli, *Dentro e Oltre i post-fordismi. Impresa e lavoro in mutamento tra analisi teorica e ricerca empirica*, Milano, Vita e Pensiero, 2002, p.186.

capisaldi della produzione fordista (produzione di massa, welfare aziendale, poca flessibilità, etc...) <sup>141</sup>.

A questo modello si sostituì un sistema di piccole e medie imprese, collegate tra loro per mezzo delle innovazioni in ambito comunicativo, dove alla stabilità delle posizioni apicali e dei lavoratori ad alta specializzazione fa da contraltare un incremento della precarietà dei lavoratori con bassa specializzazione.

*Nell'impresa altresì avviene un'altra forma di splitting: il lavoro è stabile, si allarga e diventa strategico solo nello spazio che abbiamo definito virtuale, mentre si riduce e diventa sempre più precario nello spazio che abbiamo definito fisico. Il saldo è comunque negativo e la disoccupazione si fa strutturale* <sup>142</sup>.

La personalizzazione del consumo, divenuto anche qualitativamente il motore della produzione, impose il superamento della serialità nella produzione facendo confluire i modelli organizzativi all'interno del paradigma della specializzazione flessibile. Quest'ultima, come ricorda Arnaldo Bagnasco nella prefazione del libro *Le due vie dello sviluppo industriale* di Michael Piore e Charles Sabel, richiede sia un mutamento del rapporto tra gli aggregati produttivi e sia la necessità di un inserimento della rete di imprese all'interno del contesto locale. «*Se, infine, allontaniamo ancora di più il nostro punto di osservazione, troviamo che i sistemi di piccole imprese sono inseriti in comunità locali, che ne garantiscono le condizioni di riproduzione e di normale funzionamento*» <sup>143</sup>.

Lo stesso contesto sociale, che specialmente in Italia esalta il dinamismo dei distretti industriali, ha condotto le grandi imprese occidentali verso un loro ridimensionamento occupazionale (nel caso di quelle pubbliche a una loro privatizzazione). «*Si può facilmente riscontrare come la perdita del rilievo politico e sociale che l'industria ha subito dalla fine del Novecento in avanti sia da correlare alla caduta delle grandi imprese nella società*» <sup>144</sup>. Tutto ciò, sebbene eclatante nel contesto italiano analizzato da Giuseppe Berta, non è meno dirompente all'interno degli altri paesi a capitalismo avanzato. Gli anni Ottanta hanno segnato una delle principali contraddizioni del capitalismo. La rivoluzione liberista di

---

<sup>141</sup> R. Sennett, *L'uomo flessibile: le conseguenze del nuovo capitalismo sulla vita personale*, Milano, Feltrinelli, 2007.

<sup>142</sup> M. Agostinelli, *Tempo e spazio nell'impresa post-fordista*, Roma, ManifestoLibri, 1997, p.48.

<sup>143</sup> M. Piore e C. Sabel, *Le due vie dello sviluppo industriale. Produzione di massa e produzione flessibile*, Roma, ISEDI, 1987, p.23.

<sup>144</sup> G. Berta, *L'Italia delle fabbriche. La parabola dell'industrialismo nel Novecento*, Bologna, Il Mulino, 2001, p.273.

quegli anni, ancora oggi supportata dalle élite economiche e finanziarie internazionali, ha rappresentato il motore sociale del cambiamento dell'organizzazione delle imprese. Anche questa rivoluzione, riprendendo Karl Marx, non è economica ma storico-sociale.

*A un dato punto del loro sviluppo, le forze produttive materiali della società entrano in contraddizione con i rapporti di produzione esistenti, cioè con i rapporti di proprietà, dentro ai quali tali forze per innanzi s'erano mosse. Questi rapporti, da forme di sviluppo delle forze produttive, si convertono in loro catene*<sup>145</sup>.

Ripensare quanto detto in chiave sociologica impone una riconsiderazione di alcuni aspetti fino ad ora trattati unicamente in termini aziendalistici. Innanzitutto va premesso che le vicissitudini del fordismo sono strettamente correlate alle vicende storiche delle impostazioni keynesiane. Il keynesismo per una cinquantina di anni è stato il punto di equilibrio tra le spinte liberiste da un lato e le rivoluzioni socialiste dall'altro. Il keynesismo era uno degli argini a protezione della democrazia liberale contro le impostazioni socio-economiche di natura oligarchica. Se per i neomarxisti il welfare, rappresentazione fenomenica di un'economia sociale di mercato, si connatura come «*espressione politica di un punto morto tra borghesia e classe lavoratrice*»<sup>146</sup>, per i liberisti quest'ultimo rappresenta un'ingerenza della mano pubblica all'interno di questioni che competono al mercato. Per gli stessi anche se *l'intervento pubblico* può essere socialmente valido, va da se che il corrispettivo *comportamento pubblico* si determina sempre e comunque come un limite all'autorganizzazione del mercato capitalista.

Un ulteriore aspetto concerne il rapporto che intercorre tra la rivoluzione post-fordista e la seconda modernità. Il passaggio dal fordismo al post-fordismo, in tal frangente, viene osservato come un processo di responsabilizzazione dell'attore sociale. Il lavoratore, divenuto flessibile, deve creare se stesso per mezzo delle capacità di auto-controllo e di auto-produzione (lavoro autonomo). «*L'individuo deve avere la capacità di assumersi responsabilità, con lo scopo di prevedere gli errori, di intuire uno sviluppo non programmato. In fondo si tratta di un processo di razionalizzazione, in cui gli interessati appaiono come gli attori principali*»<sup>147</sup>.

---

<sup>145</sup> K. Marx, *Per la critica dell'economia politica*, Roma, Editori riuniti, 1957.

<sup>146</sup> M. Piore e C. Sabel, *Le due vie dello sviluppo industriale. Produzione di massa e produzione flessibile*, ISEDI, Torino, 1987, p.35.

<sup>147</sup> G. Bechtle, *Potere e soggetto. Il dibattito sul post-fordismo*, Milano, LED, 2005, p.38.

In tal modo i rischi sociali della produzione ricadono sempre più sul lavoratore e sempre meno sull'impresa. A riguardo Bauman denuncia la liquefazione del modello socio-economico innanzi a un'innovazione organizzativa che va di pari passo con una precarietà esistenziale<sup>148</sup>.

Sebbene l'innovazione permetta di creare una serie di posti di lavoro nei settori tecnologicamente più avanzati, precarizzando tuttavia i lavoratori meno qualificati, allo stesso tempo consente il superamento di quella crisi di regolazione di natura fordista. La nuova razionalizzazione formale, già definita da Weber all'epoca della rivoluzione fordista, impone un disgiungimento tra la crescita economica e la creazione di nuovi posti di lavoro. Negli anni Ottanta, Horst Kern e Michael Schumann colgono come in questo secondo processo di razionalizzazione vi sia una riscoperta del lavoro all'interno del processo di produzione. Un lavoro che diviene meno alienante, nella sua routine, e maggiormente capace di garantire al lavoratore una partecipazione allo stesso processo di razionalizzazione. L'impossibilità di vendere nuovi prodotti all'interno di un mercato saturo obbliga le aziende a puntare sulla differenziazione del prodotto piuttosto che al suo prezzo. Non basta più investire sulle tecnologie di processo, come accadeva in ambito fordista, ma diviene fondamentale concentrarsi sulle tecnologie di prodotto attraverso un marketing aggressivo<sup>149</sup>.

La capacità delle aziende di integrare il modello Toyota con massicci investimenti in automazione ha garantito un aumento della produzione totale in aggiunta a un miglioramento della qualità del prodotto finale (anche attraverso la diffusione degli uffici di *customer satisfaction*). La formazione del personale e l'integrazione delle funzioni aziendali all'interno dei differenti team garantisce sia una maggiore autonomia che un migliore controllo del processo produttivo. La flessibilità agendo sul lavoratore e la tecnologia informatica sullo spazio e sul tempo di produzione creano una dimensione organizzativa dove

*la temporalità da dimensione lineare si fa puntiforme, istantanea, al crescere della velocità comunicativa. Divora lo spazio, ne azzera le distanze, ne rende irrilevanti le misure. Qui, organizzazione scientifica significa simultaneità: organizzare vuol dire connettere tra loro punti la cui localizzazione è relativamente indifferente poiché l'informazione tra di essi si comunica in un tempo assai vicino allo zero. E lo spazio da funzione organizzante si fa dimensione organizzata: da*

---

<sup>148</sup> Z. Bauman, *Futuro liquido: società, uomo, politica e filosofia*, Milano, AlboVersorio, 2014.

<sup>149</sup> H. Kern e M. Schumann, *La fine delle divisione del lavoro?*, Torino, Einaudi, 1991.

*contenitore dell'attività produttiva si fa prodotto di essa, risultato del suo multiforme atteggiarsi lungo linee di connessione che si disegnano secondo una geometria variabile*<sup>150</sup>.

Da quanto detto emerge come l'efficientismo sta all'impresa come il consumismo al mercato. Entrambi sono sottoposti ai vincoli di un'etica economica dove la sola e unica via da seguire (*one best way*) è quella di un aumento tendente all'infinito della crescita economica di tipo quantitativo. Il mancato rispetto del principio di conservazione, storicamente collegato al vincolo di scarsità, si avvia nella fase di produzione, razionalizzata nel processo di divisione del lavoro e capace di espandere i bisogni degli individui oltre il limite del sufficiente, passando per la fase di circolazione, accelerata dall'introduzione delle monete elettroniche e da forme di scambio atemporali, e terminando nella fase di consumo, mosso da un patologico istinto consumistico. L'assenza nella teoria economica contemporanea del vincolo di scarsità, non a caso il prossimo capitolo cercherà di giungere a conclusioni dissimili dalle tradizionali teorie della decrescita, impone l'obbligo di ripensare i ritmi della crescita economica all'interno di un paradigma votato all'innovazione tecnologica e alla sua integrazione con i bisogni sociali, familiari e occupazionali. La sfera economica non può prescindere da una visione sociale dove lo scambio, e quindi la sua intensità, non venga ricondotto unicamente al mercato, dimenticando il ruolo della redistribuzione e della reciprocità. In assenza di questo passaggio antropologico l'operaio rimane un semplice produttore, sottoposto ai ritmi di accumulazione di capitale, mentre il cittadino diviene un semplice consumatore privo di istinto critico<sup>151</sup>.

---

<sup>150</sup> M. Agostinelli, *Tempo e spazio nell'impresa post-fordista*, Roma, ManifestoLibri, 1997, p.12.

<sup>151</sup> A. Gorz, *Metamorfosi del lavoro. Critica della ragione economica*, Torino, Bollati Boringhieri, 1992, p.31.

## **2.2 MECCANIZZAZIONE E PRODUZIONE**

Il XX secolo, specialmente nella sua ultima parte, ha segnato la rapida ascesa di un capitalismo che ha permeato l'intera struttura della società. Dalla produzione, alla circolazione delle merci fino al consumo, tutto è stato ricondotto alla sfera dell'eccesso. I diktat del mercato imponevano un crescente aumento della produzione, un rafforzamento degli accordi economici favorevoli alla circolazione delle merci e l'indottrinamento degli individui col fine di ridurli al ruolo di consumatori perennemente affamati di nuovi beni. Una volta soddisfatti i propri bisogni primari, l'individuo doveva essere educato a divenire il membro di una società fondata sullo spreco: trasformando le necessità in bisogni al fine di ampliare la quota di profitto e riconducendo le relazioni economiche e sociali in una «*minacciosa omogeneità*»<sup>152</sup>. Anche Marx aveva intuito come la produzione fosse «*immediatamente anche consumo*». Sarebbe totalmente inutile produrre dei beni che nessuno può o vuole comprare.

La teoria economica ha tuttavia seguito una strada differente: attraverso la legge di Say, «*i rappresentanti scientifici della produzione borghese*», hanno determinato che la meccanizzazione del processo produttivo, sottoposto alle ferree leggi della divisione del lavoro, contenesse in sé la capacità di permettere un taglio dei costi di produzione e quindi dei prezzi. Il calo dei prezzi, rispettando la legge della domanda e dell'offerta, si andrebbe a tradurre in un aumento della domanda aggregata con la conseguenza di permettere agli imprenditori di riassorbire la disoccupazione generata nella prima fase del processo di espansione economica. In tal modo il prodotto in eccesso, dovuto all'aumento della produttività, verrebbe facilmente smaltito dal mercato.

Questa analisi economica contiene al suo interno una panoplia di contraddizioni teoriche: tuttavia le contraddizioni interne al capitalismo, per mezzo del dualismo delle concettualizzazioni, si annullano attraverso una scomposizione del ciclo economico in macro-concetti nell'atto contrapposti e in potenza congiunti in un precario equilibrio:

*Nulla è più abituale che rimproverare gli economisti di concepire la produzione del tutto come scopo a sé. Lo stesso spetterebbe alla distribuzione. Al fondo di questa obiezione c'è la concezione economica, secondo cui la distribuzione è, accanto alla produzione, una sfera autonoma e indipendente, ovvero i momenti non sono colti nella loro unità. Come se questo scindere non*

---

<sup>152</sup> H. Marcuse, *L'uomo a una dimensione: l'ideologia della società industriale avanzata*, Torino, Einaudi, 1991.

*venisse alla dottrina dalla realtà, ma al contrario fosse penetrata nella realtà a partire dalla dottrina, e come se si trattasse, qui, di un raffronto dialettico di concetti e non della concezione di rapporti reali!*<sup>153</sup>

Nel corso della successiva evoluzione del capitalismo, nell'astrazione delle leggi di movimento teorizzate dallo stesso Marx, si è potuto osservare come questa concezione economica si sia dimostrata solo parzialmente reale: difatti se da un lato la divisione e la meccanizzazione del lavoro si sono dimostrate capaci sia di incrementare *la ricchezza delle nazioni* che di ampliare i mercati dove le merci potevano facilmente circolare, dall'altro questa ricchezza, con le parole di Galbraith, è divenuta opulenza.

Anche Smith, dal lato della produzione, difese la presenza della tecnologia, sia meccanica che organizzativa, cogliendo la stretta relazione che intercorre tra i livelli di produttività del fattore lavoro, i livelli di produzione e la variazione sia dei costi che dei prezzi. La speranza di Smith, da filosofo morale, risiedeva nella capacità di auto-regolarsi da parte del mercato: la mano invisibile che gli economisti rimandano alla perfezione del mercato capitalista, è in realtà la declinazione economica del concetto teologico di *Provvidenza*. Afferma Smith nella *Teoria dei Sentimenti Morali*:

*Sono condotti da una mano invisibile a fare quasi la stessa distribuzione delle cose necessarie alla vita che sarebbe stata fatta se la terra fosse stata divisa in parti uguali tra tutti i suoi abitanti, e così, senza volerlo, senza saperlo, fanno progredire l'interesse della società, e offrono mezzi alla moltiplicazione della specie. Quando la Provvidenza divise la terra tra pochi proprietari, non dimenticò né abbandonò quelli che sembravano essere stati lasciati fuori dalla spartizione*<sup>154</sup>.

Pertanto il sostrato scientifico su cui poggia la produzione borghese è costituito da un principio metafisico, una sorta di equivalenza degli interessi fondata sulla libertà d'azione, che chiaramente non può dare una spiegazione omnicomprensiva dell'evoluzione del processo economico. Allo stesso tempo non va dimenticato che Smith è un uomo del Settecento, un secolo che ancora esponeva gli uomini a gravi crisi alimentari e sanitarie: non solo per larga parte della popolazione i beni alimentari a disposizione erano limitati ai vegetali e ai cereali ma spesso, a causa delle variazioni climatiche, si sopportavano stenti e privazioni (sempre Marx tacciava gli economisti classici di occuparsi di chimica organica

---

<sup>153</sup> K. Marx, *Per la critica dell'economia politica*, Roma, Editori Riuniti, 1957.

<sup>154</sup> A. Smith, *Teoria dei sentimenti morali*, Milano, BUR, 2008 (*The Theory of Moral Sentiments*, 1759).

piuttosto che di economia). Qualunque processo che avesse portato a un incremento e a una stabilità della produzione era evidentemente ben visto. «*Finché la privazione materiale è diffusa, la preoccupazione dominante è quella di superare la scarsità materiale*»<sup>155</sup>.

I limiti delle analisi smithiane relative al ciclo economico, portarono molti economisti a tentare di porvi rimedio: se, come visto, Say si concentrò sulla capacità dell'offerta, attraverso la variazione dei prezzi, di compensare l'aumento della disoccupazione, Ricardo si concentrò sul ruolo delle macchine nel processo di distribuzione del sovrappiù. Nell'economia classica la divisione tecnica del lavoro sancita da una differente forma di retribuzione (salari, profitti e rendite), rappresentava la divisione della società tra proletari, capitalisti e proprietari terrieri. La distribuzione del sovrappiù, di conseguenza, si traduceva nel meccanismo che poteva rafforzare o allentare la distanza tra le varie classi sociali in un'ottica di crescita economica.

L'obiettivo degli economisti liberisti, a differenza dei socialisti, non consisteva nel riduzione di questo differenziale ma, al contrario, nella difesa della quota dei profitti quale motore del processo di accumulazione. Come riporta anche la dottrina del fondo salari, solamente una crescita della ricchezza dei capitalisti per mezzo di una maggiore quota del sovrappiù destinata ai profitti, può garantire una diminuzione dei livelli di disoccupazione (i moderni economisti parlano di *sgocciolamento della ricchezza*). Conseguentemente sia la rendita, considerata come un extraprofitto figlio di una posizione dominante di natura dinastica appannaggio di quelli che Gramsci chiamava i *pensionati dell'economia*, che il salario, ricondotto all'interno di una legge ferrea, sono visti come vincoli allo sviluppo economico.

L'automazione della produzione agricola e manifatturiera agirebbe positivamente a livello del fondo salari, per via di un più elevato livello dei profitti, e negativamente sui livelli occupazionali, per via di una sostituzione degli uomini con le macchine. Quest'ultimo effetto, in un'ottica ricardiana e in contrapposizione con le analisi della prima stesura dei *Principi*, si contraddistingue per una rivalutazione della meccanizzazione della produzione quale causa di possibili crisi occupazionali.

*Ma io sono convinto che la sostituzione delle macchine al lavoro umano sia spesso assai dannosa agli interessi della classe lavoratrice (...) la stessa causa che può far aumentare il reddito netto del paese, può allo stesso tempo rendere la popolazione eccessiva e peggiorare le condizioni del lavoratore (...) ho ragione di ritenere che il fonda da cui i proprietari terrieri e i capitalisti*

---

<sup>155</sup> F. Hirsch, *I limiti sociali allo sviluppo*, Milano, Bompiani, 1981, p.12.

traggono il loro reddito può aumentare mentre l'altro fondo, da cui soprattutto dipende la classe lavoratrice può diminuire; sicché ne consegue, se vedo giusto, che la stessa causa che può aumentare il reddito netto del paese può allo stesso tempo rendere esuberante la popolazione e peggiorare le condizioni dei lavoratori<sup>156</sup>.

Ulteriore conseguenza sarebbe la possibilità di una crescita della distanza tra domanda e offerta di beni e servizi. Mentre Ricardo, collegando l'automazione alla consistenza del fondo salari e quindi a un aumento del livello dei disoccupati, continua a considerare possibili solamente crisi di sproporzione, Marx paventa la possibilità di crisi di sovrapproduzione dovute a un'intensificazione incontrollata dei ritmi di produzione.

Per la maggior parte degli economisti borghesi la legge di Say, foriera dell'impossibilità di una mancanza di domanda, andrebbe comunque a garantire un livello dei consumi capace di sostenere l'aumento dell'offerta dovuta a una crescita dei livelli di produzione<sup>157</sup>. Un ruolo importante spetta, altresì, anche al commercio internazionale. Asserisce Robert Torrens in riferimento al protezionismo dovuto alle *Corn Laws*:

*Ogni limite al commercio di importazione del grano che obblighi una coltivazione di terre qualitativamente inferiori (...), aumentando il prezzo naturale del grano, provoca una generale diminuzione delle capacità produttive del lavoro e del capitale e ostacola il progresso complessivo del paese*<sup>158</sup>.

Altri economisti nel corso della prima parte del XIX secolo hanno cercato di dare una risposta teorica al rischio di una crisi di sovrapproduzione e al diffondersi di una disoccupazione di natura tecnologica. Ciò nonostante bisognerà attendere gli scritti economici di Karl Marx e la successiva crisi del 1873, frutto dell'estasi produttiva della rivoluzione industriale, per iniziare a comprendere il ruolo della macchina nella creazione di una disoccupazione tecnologica. Solamente la creazione di nuovi settori economici dove reimpiegare i lavoratori rimasti senza un posto di lavoro e l'apertura di nuove rotte commerciali come il Canale di Suez nel 1869 e il Canale di Panama nel 1914, hanno potuto garantire un'attenuazione del tasso di disoccupazione<sup>159</sup>.

---

<sup>156</sup> D. Ricardo, *Sui principi dell'economia politica e della tassazione*, Milano, Istituto Editoriale Internazionale, 1976.

<sup>157</sup> Alcune critiche a questa legge riguardano la relazione tra consumo e sistema creditizio nel lungo periodo (John Stuart Mill).

<sup>158</sup> R. Torrens, *Miscellaneous articles and tracts*, Bristol, Thoemmes Press, 2000.

<sup>159</sup> R. Balzani e A. De Bernardi, *Storia del mondo contemporaneo*, Milano, Bruno Mondadori, 2003.

Tornando alla relazione che intercorre tra l'automazione e la disoccupazione, in questo capitolo si osserverà come le dinamiche del XIX secolo non hanno comunque avuto riscontro nel corso del XX secolo. Tuttavia se la teoria smithiana degli sbocchi fosse corretta perché la moderna società occidentale è fondata sullo spreco? Se la legge di Say, secondo cui è sufficiente solo la variazione del prezzo per indurre i consumatori ad acquistare nuovi beni, fosse corretta perché l'economia moderna è fondata sul marketing e sul credito al consumo? Se la teoria delle classi sociali degli economisti ricardiani fosse corretta perché si assiste a un persistente aumento della quota dei profitti, e quindi del fondo salari, e a un contemporaneo aumento della disoccupazione? Perché i *manager* e gli imprenditori non si astengono più dal consumo di lusso e dal risparmio improduttivo come prescrive *l'ascesi intramondana* di Weber? Perché a partire dalla fine dell'Ottocento si è assistito a un aumento della suburbanizzazione (città divise tra un centro ridotto a vetrina commerciale di grandi marchi e una periferia degradata e povera) e alla diffusione di idee politiche fondate sull'Imperialismo? Che differenza intercorre tra l'Imperialismo del XIX e del XX secolo e la Globalizzazione del XXI?

In altri termini i cardini dell'economia di mercato, l'utilitarismo e l'efficientismo, non sono riusciti pienamente a soddisfare il valore sociale del passaggio dall'economia curtense al capitalismo. I vizi privati non traducendosi sempre in pubbliche virtù hanno determinato un sistema economico improntato sulla competizione e sull'interesse, dimenticando l'importanza della tutela di tutti quei valori sociali che sono alla base del concetto di libertà. Pertanto è improduttivo continuare a ingigantire la torta dell'economia senza avere qualcuno che sia in grado di mangiarla, così come è inutile guardare alla redistribuzione come unico fattore di giustizia sociale: se tutti si alzano in piedi per vedere meglio è come se non fosse cambiato nulla tranne per il fatto che si stava più comodi da seduti.

Come già più volte affermato, le macchine sono alla base del passaggio dal feudalesimo al capitalismo. La loro diffusione negli ultimi duecento anni ha portato a un aumento della produttività del lavoro e a una corrispettiva crescita tendenziale dell'occupazione. Alcuni storici sono arrivati a definire la macchina come il nuovo proletariato. Difatti a partire dal XVIII secolo sono state introdotte una serie di innovazioni tecnologiche che hanno cambiato la struttura della produzione economica: nell'agricoltura sono stati introdotti l'aratro d'acciaio, la mietitrice meccanica, l'introduzione di nuove colture, la coltivazione di piante che potevano rifornire il terreno di azoto, la rotazione delle colture dovuta

all'*enclosures* fino ai fertilizzanti e al trattore<sup>160</sup>; nell'industria si assiste all'invenzione della macchina a vapore, del filatoio meccanico, della macchina per battere la lana e del telaio meccanizzato.

L'introduzione della principale tecnologia organizzativa, la divisione del lavoro, permise un perfetto adattamento dell'uomo con la macchina: come teorizzò Charles Babbage, la scomposizione della pratica lavorativa facilita l'introduzione delle macchine, le quali sono estremamente efficienti nel compiere un'unica azione produttiva. La divisione del lavoro e la meccanizzazione, permettendo il passaggio dalla *forza-lavoro* al *mezzo-lavoro*, comportarono la nascita della fabbrica: questa si configura come risposta alla necessità di creare un nuovo ordine nella sfera produttiva al fine di far fronte sul piano organizzativo all'aumento della produttività del lavoro. Mentre si assisteva al passaggio dall'operaio comune, *common labourer*, all'operaio qualificato, *journeymen*, lo spazio dove avveniva la produzione subì un rapido e doloroso mutamento: «*abituati a lavorare a domicilio, certo per molte ore, ma, in definitiva, a proprio talento, gli operai sopportavano infatti assai male la nuova e rigorosa disciplina, oggettivamente imposta dalle norme e dai ritmi impersonali dell'azienda*»<sup>161</sup>. La nuova fabbrica, chiamata anche con il nome di *stabilimento a vapore* in onore dell'invenzione di James Watt, andava a rappresentare una grandiosa sfida architettonica, mercantile e commerciale spinta dalla giusta convinzione che la macchina avrebbe rappresentato il futuro della produzione economica. Difatti la fabbrica non nasce con l'obiettivo di migliorare il benessere collettivo, la pubblica virtù di Mandeville, ma nasce con l'obiettivo di riprodurre in un nuovo ambiente automatizzato e organizzato le stesse distanze presenti a livello sociale.

Dalla tripartizione sociale nell'*ancien regime* teorizzata dai fisiocratici (contadini, artigiani, nobili) si passa a una nuova tripartizione (proletari, capitalisti, proprietari terrieri) fondata non più sul retaggio ma sul possesso o meno dei mezzi di produzione.

*Così, sia nelle forme architettoniche, sia nei dettagli economici e sociali, esse [le fabbriche] riprodussero l'organizzazione gerarchica prestabilita delle proprietà terriera. (...) questa società in miniatura poteva gettare le basi per mondi più grandi e progrediti. L'architettura e l'iconografia fornirono l'immagine e la struttura entro cui si potevano fare importanti e interessanti miglioramenti*<sup>162</sup>.

---

<sup>160</sup> A. Toynbee, *Lectures on the industrial revolution in England*, Whitefish, Kessinger Publishing, 2004.

<sup>161</sup> H. Denis, *Storia del pensiero economico*, Mondadori, Milano, 1986, p.353.

<sup>162</sup> G. Darley, *Fabbriche. Origine e sviluppo dell'architettura industriale*, Bologna, Edizioni Pendragon, 2007.

Questi fenomeni economico-sociali, come sostiene Rifkin, accentuarono la tendenza a una crescente disoccupazione nel breve periodo figlia dell'automazione. Come afferma Paul Montaux, la sovrapproduzione è riconducibile a un «*paradoxical result of the instinctive tendency of capital, which ends in self-destruction*»<sup>163</sup>. La paura dei lavoratori consisteva nel rischio non solo di vedersi esautorati dal mercato del lavoro a causa delle macchine, le quali limitavano l'utilizzo della forza lavoro e allo stesso tempo portavano al fallimento delle imprese di dimensioni minori, ma anche di assistere a un aumento dei prezzi dovuto alla creazione di regimi monopolistici.

La prima ancora di salvezza, ieri come oggi, consiste nella creazione di nuovi segmenti di mercato. In una prima fase fu l'industria a recuperare i lavoratori fuggiti dalle campagne:

(...) Poi, intorno alla metà dell'Ottocento, le cose cominciarono a cambiare. (...) Ne seguì che, alla virata dei tre quarti di secolo, la percentuale della forza lavoro nazionale impiegata nell'agricoltura era diminuita dal 75% al 50% circa; (...) oggi è limitata al 3%circa. [All'opposto] in termini percentuali, la forza lavoro impiegata nell'industria è cresciuta a grandi balzi fino a raggiungere il 35% del totale<sup>164</sup>.

In una seconda fase, lo stesso salvataggio, legato allo spostamento dei lavoratori da un settore all'altro, venne a ripetersi nel corso della seconda parte del Novecento grazie allo sviluppo del terziario. «*Il terziario ha salvato la nostra e molte altre economie da una disoccupazione di proporzioni devastanti*»<sup>165</sup>.

Una seconda soluzione a una disoccupazione tecnologica è la riduzione dell'orario di lavoro: a partire dall'Ottocento, per mezzo della turnistica e dell'aumento della popolazione, è diminuito il numero delle ore di lavoro pro capite. Mentre fino alla metà dell'Ottocento le ore di lavoro giornaliere oscillavano tra le 14 e le 16, specialmente nelle fabbriche inglesi, successivamente lo stesso orario fu ridotto fino a 10 ore. Le dure lotte che precederono l'introduzione di questa normativa, causate da una padronanza reticente a qualsivoglia mutamento dei ritmi e dell'organizzazione produttiva, videro la vittoria degli operai grazie anche agli studi portati avanti da medici e psicologici sulla qualità del lavoro e all'introduzione di nuove tecniche manageriali. Anche i sindacati e le forze progressiste spinsero in questa direzione; afferma Marx nel Primo Congresso dell'Internazionale: «*Noi*

---

<sup>163</sup> P. Mantoux, *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century*, Oxon, Routledge, 2006.

<sup>164</sup> J. Rifkin, *La fine del lavoro*, Milano, Baldini e Castoldi, 1997, pp.12-13.

<sup>165</sup> Ibidem.

*dichiariamo che la limitazione dell'orario di lavoro è la condizione indispensabile perché gli sforzi per emancipare i lavoratori non falliscano»*<sup>166</sup>. Conseguentemente in Francia, già alla metà dell'Ottocento, si ridusse la giornata lavorativa a 12 ore, passando all'inizio del Novecento a 10 ore. In Svizzera nel 1877 si promulgò una legge che limitava la giornata lavorativa a 11 ore mentre la Germania applicò delle normative in materia specifiche per ogni segmento economico. In Italia, a parte alcune norme per alcuni specifici settori, si dovrà attendere il regio decreto n.692 del 15 marzo 1923, convertito in legge due anni dopo, per avere una normativa che sancisca l'obbligo delle 8 ore lavorative. Successivamente, nei paesi europei aderenti alla CEE, furono varate delle linee guida, utili nella contrattazione collettiva, in tema di durata della settimana lavorativa per alcuni settori. Ad esempio per quanto riguarda il settore siderurgico la Repubblica Federale di Germania ridusse l'orario di lavoro da 56 a 48 ore; il Belgio da 48 a 45; la Francia da 56 a 48 ore; in Italia si arrivò a 48 ore; in Lussemburgo da 56 a 44; nei Paesi Bassi si va da 48 ore nei servizi a orario discontinuo fino alle 42 ore nei servizi continui<sup>167</sup>. Tra gli anni Settanta e gli anni Duemila, con riferimento al contesto europeo, il numero totale di ore lavorate è passato da 244 miliardi a 232 miliardi. Il calo è dovuto principalmente alla contrazione delle ore lavorate per occupato passate mediamente da 1769 a 1570 all'anno<sup>168</sup>.

La riduzione della giornata lavorativa, come dimostrato dalla variazione della produttività del lavoro nel corso del XX secolo, non incide sui livelli di produzione delle aziende. Difatti *«la riduzione della giornata lavorativa non implica necessariamente la riduzione del tempo di lavoro»*<sup>169</sup> a causa dell'incremento dell'intensità del lavoro dovuto alla razionalizzazione del processo produttivo. Inoltre la riduzione dell'orario di lavoro, ad esempio riducendo la giornata lavorativa a 4 ore, può comportare un aumento dell'occupazione e, relativamente a ciò, un aumento della propensione marginale al consumo. Tale aumento presuppone, comunque, che la riduzione della durata del lavoro sia superiore agli aumenti della produttività del lavoro: conseguentemente *«affinché (...) ogni forma di riduzione della durata del lavoro comporti una redistribuzione del lavoro a vantaggio dei disoccupati, occorre che essa non sia già progressiva ma brusca, in modo da non poter essere compensata dall'aumento di produttività»*<sup>170</sup>.

---

<sup>166</sup> N. Rosselli, *Mazzini e Bakunin. Dodici anni di movimento operaio in Italia (1860-1872)*, Benevento, West Indian, 2014.

<sup>167</sup> M. Taccolini, *La costruzione di un'Europa del lavoro*, Milano, Franco Angeli, 2006, pp.74-75.

<sup>168</sup> A. Maddison, *Monitoring the World Economy 1820-1992*, Paris, Oecd, 1995.

<sup>169</sup> R. Antunes, *Il lavoro in trappola. La classe che vive di lavoro*, Milano, Jaca Book, 2006, p.213.

<sup>170</sup> G. Aznar, *Lavorare meno per lavorare tutti*, Torino, Bollati Boringhieri, 1994, p.102.

Una terza soluzione concerne la diffusione dello strumento del trattato internazionale. Questo in termini economici rappresenta un accordo tra due o più autorità pubbliche finalizzato a un interscambio di beni economici. Dato che in assenza di una pianificazione il mercato attraverso i prezzi riesce ad allocare efficacemente le risorse, il compito degli Stati rimane quello di eliminare qualsivoglia barriera o vincolo al movimento dei capitali e delle persone. Inoltre risulta fondamentale, sempre in termini economici, ricorrere ai trattati al fine di coordinare le politiche macroeconomiche degli Stati: è risaputo che una politica economica, specialmente in un mondo globalizzato, incide indirettamente anche sulle variabili economiche di altri paesi<sup>171</sup>.

Dal 1947 al 1995 le relazioni commerciali tra alcuni dei più importanti e ricchi paesi del mondo sono state regolate dal GATT (Accordo Generale sulle Tariffe e il Commercio). Questo è stato a sua volta sostituito nel 1995 dal WTO (Organizzazione Mondiale del Commercio). Sia il GATT che il WTO si basano sul principio fondamentale del liberismo: non è possibile fare delle discriminazioni, commerciali o doganali, legate alla provenienza territoriale o statale di una merce. Questo è evidentemente in linea con le preoccupazioni di Adam Smith, il quale essendo consapevole dei rischi di sovrapproduzione del mercato dovuti all'aumento della produttività del lavoro, asseriva che

*il commercio estero di alcune delle loro [Stati europei] città vi ha introdotto manifatture più raffinate, cioè quelle adatte per la vendita in luoghi remoti e le manifatture e il commercio estero insieme hanno dato occasione ai principali miglioramenti dell'agricoltura. (...) Sarebbe troppo ridicolo mettersi seriamente a dimostrare che la ricchezza non consiste nel denaro, cioè nell'oro e nell'argento, ma in quello che il denaro può comprare (...) Non è perché la ricchezza consiste più essenzialmente nel denaro che nelle merci che il mercante trova generalmente più facile acquistare merci con moneta che moneta con merci<sup>172</sup>.*

Pertanto il commercio internazionale, liberato dai vincoli nazionali, permette di alienare i beni prodotti in eccesso in un mercato ricorrendo alla domanda presente in altri mercati. Questo garantisce a grandi linee un'attenuazione della disoccupazione a livello nazionale. L'alienazione delle merci in mercati differenti da quelli di produzione in aggiunta alla mobilità del capitale e del lavoro, garantisce non solo un mantenimento dei livelli occupazionali, lasciando il salario libero di fluttuare, ma allo stesso tempo permette un

---

<sup>171</sup> A. Bertolino, *Cooperazione internazionale e sviluppo economico*, Firenze, La Nuova Italia, 1961.

<sup>172</sup> A. Smith, *La Ricchezza delle Nazioni*, Torino, UTET, 1996.

aumento del livello di efficienza del mercato grazie all'estensione delle reti di circolazione, alla costituzione di nuovi centri produttivi e all'internazionalizzazione del capitale finanziario<sup>173</sup>.

La quarta soluzione concerne il ruolo della globalizzazione quale strumento di coordinamento tra l'accordo internazionale e la creazione di nuovi settori economici. La globalizzazione, sebbene non sia un fenomeno prettamente economico, trae origine da una dimensione prettamente culturale: la globalizzazione è un processo verso l'indeterminatezza, un'estensione dello spazio che perde il suo centro. La globalizzazione, come afferma Bauman, non riguarda direttamente la creazione di un mercato globale o di un imperialismo culturale, ma rimanda all'idea di un obbligo da parte del globale di sopportare gli effetti del locale.

*La globalizzazione non riguarda ciò che tutti noi, o almeno i più industriosi o i più intraprendenti di noi, desideriamo o speriamo di fare. Essa riguarda ciò che sta accadendo a tutti noi. Essa si riferisce esplicitamente alla nebbiosa e fangosa "terra di nessuno" che si estende oltre la portata del progetto e della capacità d'azione di ciascuno in particolare*<sup>174</sup>.

La globalizzazione se parte dal presupposto che l'uniformità dei mercati e degli stili di vita siano gli strumenti principe al fine di uniformare anche le possibilità di successo di ogni individuo, uguaglianza di partenza, giunge a uniformare soprattutto il rischio di non riuscire dovuto al riconoscersi sempre più negli altri, ovvero divenendo eteronomici. Tuttavia l'apertura dei confini culturali permette anche di superare i limiti dei ruoli sociali che la società ci impone e i relativi vincoli che l'individuo si auto-impone: «è sempre più facile prescindere e dunque sfuggire alle tipizzazioni legate al riconoscimento immediato delle proprie caratteristiche, e questo apre spazi di libertà prima impensabili»<sup>175</sup>.

Storicamente la globalizzazione nasce dal contesto economico venutosi a costituire dopo la stagflazione degli anni Settanta e la successiva caduta del muro di Berlino una decina di anni dopo. La globalizzazione come qualsiasi ideologia si configura come descrizione di un fenomeno e prescrizione di un comportamento. Il fenomeno è la creazione di un mercato globale integrato mentre la prescrizione è la modifica dei comportamenti degli individui al fine di renderli adeguati al nuovo contesto

---

<sup>173</sup> C. Palloix, *L'economia mondiale capitalista e le multinazionali nello stadio di monopolio*, Milano, Jaca Book, 1982, p.245.

<sup>174</sup> Z. Bauman, *Globalizzazione e Glocalizzazione*, Roma, Armando Editore, 2005, p.338.

<sup>175</sup> V. Cesareo, *Globalizzazione e contesti locali: una ricerca sulla realtà italiana*, Milano, Franco Angeli, 2001, p.91.

economicista<sup>176</sup>. Il fenomeno trae origine dal definitivo abbandono dei principi keynesiani negli anni Settanta. Il fallimento di tali politiche economiche, sostituite con un processo di deregolamentazione e di privatizzazione dell'economia, segnò definitivamente il passaggio da un'economia fondata sul welfare e sulla sicurezza del posto di lavoro con un'economia dove attraverso il ridimensionamento del ruolo dello Stato viene alla luce un *managerialismo* legato unicamente alla remunerazione del capitale anticipato dagli azionisti. Il precedente schema, produzione-occupazione-innovazione venne sostituito da uno schema dove il denaro doveva categoricamente generare altro denaro, anche tralasciando i valori sociali dell'impresa. Nel mercato ritorna quel modello utilitarista basato sulla volontarietà della disoccupazione e sulla centralità dell'accumulazione di capitale a scapito della stabilità socio-economica di lungo periodo<sup>177</sup>.

La mano pubblica non scompare completamente dalla scena: nei paesi di tradizione protestante ci cercò di rinnovare le politiche di welfare con l'obiettivo di non fermare l'azione pubblica alle politiche dell'offerta, ossia legate all'eliminazione di qualsiasi vincolo socio-politico presente nel mercato. Invece nei paesi cattolici, in particolare in Italia, si passò a un welfare di natura consociativista.

*Un consociativismo in cui i partiti di Governo, partiti di opposizione, sindacati dei lavoratori, associazione degli imprenditori, hanno realizzato accordi più o meno espliciti o, più spesso, determinando meccanismi di "non belligeranza", quando non di silenziosa connivenza, finalizzati all'ottenimento del consenso attraverso una logica spartitoria, creando nei cittadini l'illusione della ricchezza. Una ricchezza fittizia proveniente da risorse inesistenti, creata attraverso l'aumento artificioso di base monetaria e l'aumento di quel debito pubblico che è diventato un vero e proprio macigno<sup>178</sup>.*

L'apertura dei mercati, sostenuta dal mantra del pieno impegno, divenne necessaria specialmente nel contesto europeo, più vicino alle posizioni keynesiane, dopo la stagflazione degli anni Settanta. Il pesante squilibrio delle bilance dei pagamenti dei paesi europei, conseguenza dell'aumento del prezzo del petrolio, intaccò l'apparato produttivo attraverso una crescita dei costi di produzione, dei prezzi e quindi dei salari. L'aumento

---

<sup>176</sup> J. Petras e H. Veltmeyer, *La globalizzazione smascherata. L'imperialismo nel XXI secolo*, Milano, Jaca Book, 2002, p.15.

<sup>177</sup> L. Gallino, *L'impresa Irresponsabile*, Torino, Einaudi, 2005.

<sup>178</sup> L. Vasapollo, *Democrazia economica come modello partecipativo ai processi decisionali. Uno scenario nuovo nella società del post-capitalismo*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 1994, p.140.

congiunto della disoccupazione e dell'inflazione, denominato appunto stagflazione, spuntò le armi della politica economica:

*se si fosse optato per una stretta fiscale e monetaria al fine di riequilibrare i conti con l'estero e frenare il processo inflazionistico, si sarebbe generata una recessione senza precedenti, con il rischio di arrivare a una vera e propria depressione economica di dimensione superiore alla crisi del 1929. D'altro canto, se si fosse sostenuta la domanda interna attraverso politiche monetarie e fiscali espansive e processi di indicizzazione, si sarebbe potuto evitare un processo inflazionistico non dissimile a quello che aveva caratterizzato la Germania di Weimar dopo la prima guerra mondiale<sup>179</sup>.*

Le difficoltà economiche di quel periodo si tradussero, in mancanza dell'assistenzialismo statale, in una rivoluzione tecnologica che durante gli anni Ottanta segnò l'inizio della quarta rivoluzione industriale: la rivoluzione digitale e dell'ICT<sup>180</sup>. Questa portò negli anni a seguire non solo un aumento dell'efficienza dei processi produttivi ma, altresì la diffusione di nuove tecnologie e di nuovi modi di comunicare. Da questo punto di vista si possono annoverare tre effetti<sup>181</sup>: l'ampliamento dei canali di comunicazione utili a una differenziazione dell'offerta; il ricorso alla digitalizzazione quale strumento utile a personalizzare la comunicazione al fine di rendere il ricevente maggiormente attivo; lo sviluppo della convergenza tra mezzi e reti rendendo i contenuti sempre più neutrali e quindi, per l'utente, soggettivi.

La rivoluzione digitale di quegli anni, conseguentemente, non solo creò nuovi settori economici ma diffuse il modello di sviluppo capitalista anche all'interno dell'ex blocco sovietico oramai in frantumi. Difatti nei paesi dell'URSS

*i rigidi meccanismi di controllo interno dei prezzi e dei salari hanno così risparmiato loro le prime sofferenze dovute alla crisi del petrolio, facendoli apparire come isole di relativo benessere, in un mondo afflitto da stagflazione. Di contro, però, tale scelta li ha esclusi da successivi sforzi di ristrutturazione, in cui ci si impegna solo quando si è costretti dal dispiegarsi degli effetti della variazione dei prezzi<sup>182</sup>.*

---

<sup>179</sup> I. Cipolletta, *Dopo la moneta, tocca alla politica*, p.73.

<sup>180</sup> La prima rivoluzione avvenne alla fine del Settecento con l'introduzione del vapore; la seconda alla fine dell'Ottocento con l'introduzione dell'elettricità e del petrolio; la terza a metà del Novecento con la nascita dell'informatica; infine la quinta è avvenuta all'inizio degli anni Duemila attraverso la *green economy* e il risparmio energetico.

<sup>181</sup> M.P. Caruso e L. Falvella, *La rivoluzione digitale*, Soveria Mannelli, Rubbettino, 2004, p.18.

<sup>182</sup> I. Cipolletta, *Dopo la moneta, tocca alla politica*, p.77.

Data la portata della crisi e l'incapacità della macchina burocratica sovietica di adattarsi alle nuove condizioni economiche imposte da un mondo globalizzato, anche la *perestrojka* promossa da Gorbaciov tendente a migliorare la qualità dei prodotti e l'efficienza nella loro produzione, si rese totalmente inefficace dinnanzi al duplice attacco portato dall'efficienza dei mercati occidentali e da quei movimenti nazionalisti che cavalcarono la rabbia delle rispettive popolazioni.

Come si evince la crisi stagflattiva degli anni Settanta, oltre ad aver segnato la fine delle politiche keynesiane, ha dimostrato come un mercato concorrenziale sia in grado di auto-regolarsi al fine di superare i vincoli monetari e allo stesso tempo creare nuova occupazione per mezzo dell'innovazione tecnologica. Tuttavia a partire dagli anni Novanta in quasi tutti i paesi occidentali, anche quelli economicamente più virtuosi, si assistette a un incremento della disoccupazione media. Incremento che, seguendo le giustificazioni degli economisti neo-classici, senza la mondializzazione sarebbe potuto essere più cospicuo.

Si può concludere, come dimostrato nella prima sezione, dicendo che le cause economiche, in particolare la crisi degli anni Settanta, hanno contribuito ancora una volta a produrre delle conseguenze politico-sociali, la globalizzazione e la caduta del muro di Berlino. A un mercato votato all'efficienza deve fare da contraltare una società votata alla dinamicità.

Infine la quinta soluzione, difficilmente prendibile in considerazione per motivi storico-culturali, è la riduzione degli attuali livelli di produttività del lavoro. Questi consisterebbero in una sorta di sabotaggio passivo<sup>183</sup>: evitare di introdurre macchinari, ritornare all'organizzazione del lavoro di stampo fordista, rallentare i ritmi oppure collegare la produzione di un individuo al proprio livello di consumo. Risulta evidente che all'interno di un mercato globale delle scelte di questa natura porterebbero un'impresa a fallire nel giro di pochissimo tempo. Più che a sabotare le macchine si andrebbero a sabotare i rimanenti posti di lavoro.

La difficoltà storico-sociale di attuare queste soluzioni, in aggiunta alla loro incapacità di prevenire all'infinito le crisi economiche, ha portato dal lato sociale alla genesi di alcuni movimenti dal basso, come i luddisti, i sabotatori e i loro epigoni, legati a un disprezzo della meccanizzazione e critici verso i benefici collettivi del progresso. A questi si opposero gli imprenditori borghesi e gli economisti pronti a difendere l'importanza del

---

<sup>183</sup> G. Aznar, *Lavorare meno per lavorare tutti*, Torino, Bollati Boringhieri, 1994.

ruolo dell'innovazione all'interno del processo di produzione. Ciò è dovuto alla capacità della macchina di incrementare la produttività diminuendo il costo del lavoro: in altri termini incrementando i profitti. Dato che l'impresa capitalista tende al profitto, con il fine di accumulare capitale per successivi investimenti, né consegue che l'introduzione dei macchinari sul posto di lavoro diviene un vincolo inderogabile.

Sebbene dal lato dell'impresa un incremento della produttività e un abbattimento del costo del lavoro sia fonte di garanzia per uno sviluppo nel breve e nel medio periodo, dal lato del mercato si assiste all'aumento, in assenza di variabili intervenienti, del numero di lavoratori disoccupati. In altri termini la corsa all'efficientismo dell'impresa e alla concorrenza spietata nel mercato rischiano di generare anche una crisi di sovrapproduzione dovuta alla diminuzione della popolazione occupata, ovvero avente a disposizione un reddito da consumare.

La crisi nella realtà capitalista non si configura come qualcosa di dannoso ma come qualcosa di necessario: dalla distruzione creatrice di Schumpeter, intesa come

*lo stesso processo di mutamento industriale che rivoluziona incessantemente la rivoluzione economica dall'interno, distruggendo incessantemente la vecchia, creandone incessantemente una nuova. Questo processo di distruzione creatrice è il fatto essenziale del capitalismo. Il capitalismo consiste in questo, ed è di questo che ogni impresa capitalistica deve vivere*<sup>184</sup>,

fino alla prospettiva marxista secondo cui la crisi si va a configurare come qualcosa di fondamentale al fine non solo di mutare la struttura della società ma anche di incidere sulla dimensione culturale:

*Ma quel che colpisce delle crisi non è tanto la complessiva riconfigurazione dei paesaggi fisici, quanto i cambiamenti drastici nei modi di pensare e di comprendere, nelle istituzioni e nelle ideologie dominanti, la fedeltà e i processi politici, le soggettività politiche, le tecnologie e le forme organizzative, le relazioni sociali, le usanze culturali e i gusti che informano la vita quotidiana*<sup>185</sup>.

Mentre in ambito economico la crisi si presenta come un'opportunità da sfruttare al fine di non essere selezionati, in ambito sociale, al contrario, la crisi si configura come il divenire di un periodo di scarsità che genera contrapposizioni e tensioni sociali. In uno dei

---

<sup>184</sup> J. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, Harper Perennial Modern Classics, 2008.

<sup>185</sup> D. Harvey, *Diciassette contraddizioni e la fine del capitalismo*, Milano, Feltrinelli, 2014, p.3.

suoi ultimi lavori, il sociologo francese Alain Touraine, si chiede in cosa si può tramutare una società in cui l'economico si distacca totalmente dal sociale. Più che proporre degli scenari futuri, Touraine propone un'alternativa alla precedente scomposizione: diviene necessario «*creare nuove forme di organizzazione, di educazione, di governance, al fine di arrivare a una nuova redistribuzione del prodotto nazionale a vantaggio del lavoro, da tempo sacrificato al capitale, e di esigere un maggiore ed effettivo rispetto della dignità di tutti gli esseri umani*»<sup>186</sup>. In altri termini il ritorno a una società fondata sul cittadino-lavoratore.

Touraine coglie come le contrapposizioni del mercato capitalistico non rimangono confinate nel mercato capitalistico ma tendono a propagarsi nella società producendo effetti deleteri sul tessuto sociale. Un esempio su tutti è la disoccupazione. Mentre in economia la disoccupazione, in un'ottica quantitativa, è data dal numero di lavoratori disoccupati o inoccupati in rapporto alla forza lavoro ( $u=U/L$ ), in sociologia la disoccupazione si intreccia con il fenomeno dell'esclusione sociale. L'esclusione sociale, solo parzialmente accumulabile alla povertà, si configura come un processo che spinge gli individui verso i confini dello spazio sociale. Si assiste al fenomeno ben descritto da Bauman delle *vite di scarto*. Mentre nel contesto economico la povertà si configura come la traslazione di un reddito al di sotto di un reddito soglia, calcolato tenendo conto le spese vitali di una persona, in ambito sociale l'esclusione non rimanda solo a una condizione di indigenza economica ma anche a una scarsità di capitale sociale e all'impossibilità o alla non volontà di azione<sup>187</sup>.

In quest'ultima ottica vengono a generarsi alcuni paradossi: da una parte l'indigenza economica argina l'azione sociale limitando il consumo mentre dall'altro la disoccupazione, se sostenuta ad esempio da un reddito universale, garantisce all'individuo più tempo libero da dedicare sia ai propri *hobby* che alla partecipazione a reti sociali e ad associazioni. In altri termini la disoccupazione agisce sia a livello economico, avvantaggiando processi di esclusione sociale, e sia a livello sociale, permettendo al singolo di incrementare il proprio capitale sociale per mezzo della partecipazione attiva e dell'impegno civile<sup>188</sup>. La disoccupazione garantisce indirettamente «*i mezzi per far nascere raggruppamenti e associazioni in grado di coltivare certi interessi e di far sorgere*

---

<sup>186</sup> A. Touraine, *Dopo la crisi. Una nuova società possibile*, Roma, Armando, 2012, p.13.

<sup>187</sup> O. Lewis, *Five families: Mexican case studies in the culture of poverty*, New York, Science Editions, 1962.

<sup>188</sup> Questa posizione viene criticata dai sociologi del tempo libero. Ad esempio secondo Dumazedier il tempo libero, in quanto tempo residuale al lavoro e agli impegni sociali, permette una valorizzazione dell'individuo solamente se questo possiede una precedente occupazione.

*negli individui il desiderio di dedicarsi, di suscitare in essi il desiderio di autonomia e libertà»<sup>189</sup>. Anche Sennett nelle analisi sui mutamenti del mercato del lavoro ricorda come l'impresa si può considerare come una *gabbia d'acciaio temporale* sottoposta a tre distinte logiche: la logica della dimensione, la logica tayloristica del tempo metrico e la logica della gerarchia. L'individuo in questo contesto si trova destrutturato sia a livello temporale che a livello relazionale essendo sottoposto anche nell'azione produttiva della fabbrica a una sorta di rilassamento della morale<sup>190</sup>. Va aggiunto, tuttavia, che la flessibilità se da un lato garantisce situazioni psicologiche legate alla preoccupazione e all'ansia, specialmente in quelle generazioni legate alla cultura del posto fisso, dall'altro permette di ripensare il proprio tempo: «[il tempo libero] *sembra che sia un perder tempo, un lasciarti andare a un ozio, e invece nascono le curiosità, nascono delle ipotesi*»<sup>191</sup>.*

Premesso quanto detto, nell'analisi successiva si andrà a considerare la disoccupazione in termini economici evitando in ogni modo di tralasciare quegli effetti sociali che spesso non vengono considerati dagli economisti. Dal lato teorico, nelle scienze economiche, la disoccupazione è fondamentalmente di quattro tipi: tecnologica, classica, keynesiana e neoclassica. La disoccupazione classica deriva dall'insufficienza dell'accumulazione di capitale. Per i classici, a differenza dei keynesiani, è possibile giungere alla piena occupazione come dimostra teoricamente la legge di Say. Pertanto la piena occupazione è effetto dei mercati perfettamente concorrenziali e causa dell'equilibrio del reddito. Ecco che la disoccupazione classica può derivare paradossalmente proprio dalla disoccupazione keynesiana. Un basso livello della domanda aggregata porta a un sottoutilizzo della capacità produttiva che, conseguentemente, si traduce in un forte calo degli investimenti necessari allo sviluppo industriale. In queste condizioni non solo i macchinari non vengono riparati o sostituiti ma parte dei lavoratori viene licenziata. Il licenziamento per molti economisti classici come Ricardo, risulta essere solamente un problema soggettivo. Non a caso Sismondi, economista contemporaneo a Ricardo, ammonisce quest'ultimo a causa della mancanza di una visione sociale:

*La ricchezza è davvero tutto e gli essere umani assolutamente niente? Ho capito bene? Se così fosse, allora non ci sarebbe altro che sperare che il re, rimasto l'unico abitante delle isole*

---

<sup>189</sup> E. Zucchetti, *La disoccupazione. Letture, percorsi e politiche*, Milano, Vita e Pensiero, 2005, p.30.

<sup>190</sup> R. Sennett, *L'uomo flessibile. Le conseguenze del nuovo capitalismo sulla vita personale*, Milano, Feltrinelli, 2007.

<sup>191</sup> D. Canciani e P. Sartori, *Tutto il tempo che va via*, Roma, Armando Editore, 2005, p.8.

britanniche, controllando una semplice leva riesca a produrre, attraverso gli automi, tutto il prodotto nazionale dell'Inghilterra<sup>192</sup>.

Seguendo questa impostazione teorica resta da capire da cosa derivi un improvviso calo della domanda aggregata. Una delle possibili risposte è proprio l'automazione. Attraverso la sostituzione dei lavoratori con le macchine, ossia del capitale variabile con il capitale costante, si assiste a un forte aumento della produttività del lavoro, garanzia per l'imprenditore di un abbattimento dei costi in virtù anche di una diminuzione del numero dei salariati. Conseguentemente se quest'ultimi non riescono a ricollocarsi nel mercato del lavoro, ovvero se non si attivano dei meccanismi di compensazione, né deriva l'impossibilità di applicare la legge di Say: il calo dei prezzi non induce un aumento degli acquisti a causa dell'annullamento del potere d'acquisto di coloro che sono disoccupati, mentre garantisce «un aumento dei fallimenti e della conseguente concentrazione e centralizzazione [del capitale]»<sup>193</sup>. Il demone della produttività a tutti i costi, in una prima fase, agisce positivamente sulla produzione e negativamente sul consumo.

Nella teoria marxista, ripresa da alcuni autori ortodossi come Paul Mattick, la meccanizzazione ha il fine di sopperire all'impossibilità biologica e normativa di accrescere il plus-lavoro o di ridurre il lavoro necessario. Tuttavia le macchine comportando un calo della forza-lavoro e una crescita della massa di capitale determinano una modifica della composizione organica del capitale. Una crescita della produttività richiede una decrescita della produzione di plusvalore: come afferma Marx nei *Grundrisse* «l'auto-valorizzazione del capitale diviene più difficile nella misura in cui esso è già valorizzato». Le crisi, in termini marxisti, non vanno analizzate nello scambio di mercato come affermano gli economisti borghesi ma, al contrario, nella produzione di plusvalore propedeutica a una corretta valorizzazione del capitale.

L'introduzione delle macchine implica un vantaggio e uno svantaggio per ogni singolo capitalista: l'elevata disoccupazione permette di ridurre il livello dei salari all'interno dell'azienda mentre la competizione tecnologica obbliga l'impresa a investire la più alta parte dei profitti in capitale tecnologico<sup>194</sup>.

In assenza di una sostenuta crescita del capitale complessivo vi è una penuria di plusvalore da poter estorcere, comportando una caduta del saggio di profitto. In assenza di

---

<sup>192</sup> J.C. Sismondi, *Nuovi principi di economia politica e Della ricchezza nei suoi rapporti con la popolazione*, Milano, ISEDI, 1974 (*Nouveaux principes d'économie politique*, 1819).

<sup>193</sup> J. Hossea, *Processo capitalista e teoria dell'accumulazione*, Milano, Edizioni Jaca Book, 1973, p.123.

<sup>194</sup> G. Lunghini, *L'età dello spreco: disoccupazione e bisogni sociali*, Torino, Bollati Boringhieri, 1995.

variabili intervenienti, controtendenze borghesi utili a rallentare la crescente composizione organica del capitale oppure ad accrescere il saggio di plusvalore, il capitale complessivo deve crescere più velocemente della diminuzione della quota del capitale variabile se si vuole evitare un deterioramento del capitale investito. Secondo una parte della tradizione marxista queste controtendenze hanno già in passato ottenuto i loro obiettivi.

*Le scoperte capaci di far risparmiare capitale e lavoro hanno incrementato il saggio di plusvalore senza innalzare la composizione organica del capitale, abolendo così la legge del saggio decrescente del profitto. (...) In breve, l'apparente fine del dilemma capitalistico posto dalla caduta tendenziale del saggio di profitto non fa che rafforzare altri problemi e creare nuove difficoltà, che nelle condizioni del modo di produzione capitalistico risultano insolubili<sup>195</sup>.*

Gli effetti delle controtendenze messe in campo dalla borghesia, creazione di capitale fittizio, imperialismo, nuova organizzazione razionale delle forze produttive, sovrastruttura politico-borghese compiacente, hanno comportato una discrepanza tra la genesi di plusvalore e la sua realizzazione. Tenuto conto<sup>196</sup> che il plusvalore può essere concepito come numero di ore di pluslavoro, si può dedurre che nell'impossibilità di estendere la giornata lavorativa, limite normativo, i capitalisti sono obbligati a ridurre il lavoro necessario attraverso un'intensificazione della forza produttiva del lavoro per mezzo dell'introduzione delle macchine. In altri termini le macchine non acquisiscono nel processo produttivo la capacità di creare valore ma possono unicamente cedere il proprio valore al prodotto finale. Entrare nel processo di produzione non significa entrare nel processo di valorizzazione; difatti nell'analisi marxista la macchina diviene impiegabile nel processo di produzione se è capace di cedere valore per un lungo periodo prima di divenire obsoleta, se risulta essere sufficientemente veloce e se il costo della sua introduzione risulta inferiore al costo del lavoro che viene sostituito.

Da quanto affermato emerge come le macchine inserite nel processo di produzione debbono da un lato permettere un risparmio di lavoro necessario mentre dall'altro devono avere un costo che sia inferiore a quello della manodopera salariata. Di conseguenza si palesa il rischio di una sovrapproduzione di merci, oppure, guardandola dal lato della produzione piuttosto che del consumo, di una sovrapproduzione di capitale<sup>197</sup>. Come

---

<sup>195</sup> P. Mattick, *Critica ai neomarxisti*, Bari, Dedalo Libri, 1979, p.95.

<sup>196</sup> In questa fase si seguiranno le analisi presenti nel primo libro del *Capitale* di Karl Marx, nell'opera *Marx e la questione delle macchine* di Jean Fallot e nel testo *Scienza, tecnica e capitale* di Benjamin Coriat.

<sup>197</sup> P. Mattick, *Critica ai neomarxisti*, Bari, Dedalo Libri, 1979, p.95.

afferma Coriat esiste una correlazione negativa tra il saggio di plusvalore e il numero di lavoratori impiegati nel processo produttivo: «Per quanto concerne il prelievo di plusvalore, prima di tutto: il capitale non si sviluppa che attraverso una fondamentale contraddizione. Perché, in effetti, tutte le volte che una macchina permette di economizzare lavoro vivo – ed è, questa, la condizione per la sua incorporazione -, nello stesso movimento, essa riduce la base del lavoro vivo sulla quale preleva il pluslavoro»<sup>198</sup>.

Per il filosofo di Treviri la sovrapproduzione di capitale comporta una crescita dei livelli di produttività per via dell'utilizzo delle macchine all'interno del processo di produzione (Marx parla di «rivoluzione delle condizioni di produzione»). Dato che la sovrapproduzione di merci che ne consegue non va osservata «in rapporto con la capacità di consumo assoluta della società» ma in rapporto «alla domanda capitalisticamente limitata nelle condizioni particolari di una relativa stagnazione del capitale», si può dedurre che la sovrapproduzione di merci non deriva da una separazione temporale delle fasi di produzione e di vendita delle merci ma vada ricercata nella sovrapproduzione di capitale<sup>199</sup>.

Le logiche sotto-consumistiche ritenevano che l'eccesso di produzione non potesse essere riassorbito dato che le imprese, accrescendo il reddito del sistema economico senza avere la certezza che tale crescita del reddito possa venire speso nell'acquisto dei beni da loro prodotti, sono stimolate ad accrescere la propria produzione in assenza di un preventivo aumento della domanda. Infatti la crescita della domanda dovrebbe precedere il ciclo economico piuttosto che esserne conseguenza. Pertanto un'elevata sperequazione sociale, se da un lato non incide sul desiderio di spesa, dall'altro incide sicuramente sulla possibilità di spesa. I capitalisti, arricchiti dalla crescita dei profitti sul reddito, da un lato possono certamente acquistare una maggiore quantità di beni strumentali mentre dall'altro non possono incrementare più di tanto gli acquisti relativi ai beni di consumo.

Per accrescere l'acquisto dei beni di consumo risulta primario incentivare preventivamente il bacino di coloro i quali vogliono e posso acquistare tali beni. Questo può avvenire ad esempio attraverso una crescita della spesa pubblica o un aumento dei lavoratori improduttivi. Quest'ultimi, scambiando lavoro con reddito e non con capitale, non sono in grado di accrescere la produzione mentre, all'opposto, possono incrementare il livello della domanda aggregata.

---

<sup>198</sup> B. Coriat, *Scienza, tecnica e capitale*, Corrispondenza Internazionale, Anno VII, n.20/22 (1982).

<sup>199</sup> Ibidem.

Dal lato della sovrapproduzione di capitale il problema della sovrapproduzione di merci risulta essere differente. Una contrazione dei consumi comporterebbe un eccesso di investimenti, ovvero una crescita della quota dei redditi che si trasforma in capitale, causato dalla mancanza di coordinamento tra gli attori della produzione. Conseguentemente non è la mancanza di capitale a incidere negativamente sull'occupazione, ma l'eccesso dello stesso capitale, ossia i risparmi produttivi, rispetto agli sbocchi, ossia ai consumi. La crisi di sovrapproduzione viene legata a una crescita esponenziale del capitale accumulato dovuto all'impossibilità delle imprese, in un regime concorrenziale, di conoscere sia il livello di produzione delle altre imprese che l'ammontare della domanda aggregata. Questa mancanza di conoscenza spinge le imprese ad accrescere i redditi prodotti al fine di creare nuovi sbocchi nel sistema economico. Dato che nessuna impresa è in grado di creare i propri sbocchi, tutte le imprese sono tenute ad affidarsi a una crescita degli sbocchi dovuti all'aumento della produzione delle altre unità produttive. Pertanto il problema della sovrapproduzione si sposta dal lato della circolazione, ipotesi sotto-consumistica, al lato della produzione, ipotesi della sovrapproduzione di capitale.

Teoricamente si ha una sovrapproduzione di capitale nel momento in cui *«l'accumulazione ha raggiunto un punto tale per cui i profitti ad essa connessi non sono più sufficientemente grandi da giustificare un'ulteriore espansione»*<sup>200</sup> anche in presenza di bisogni sociali insoddisfatti.

A tale conclusione arriva indirettamente anche Lunghini:

*Il lato negativo, duale, del rapporto fra produzione di valori di scambio e lavoro astratto è il rapporto fra bisogni che il capitale non soddisfa e lavoro che il capitale non impiega. Alla razionalità del mercato, che nasconde la contraddizione fra capitale e lavoro salariato, corrisponde, fuori dal mercato, la contraddizione fra penuria e spreco. Questa doppia contraddizione è intrinseca al modo capitalistico di produzione. Se viene meno la corrispondenza fra dinamica della produzione di merci e dinamica dell'occupazione, la doppia contraddizione diventa economicamente e politicamente disastrosa. Crescono insieme il lavoro sprecato e i bisogni sociali insoddisfatti, e così cresce la divaricazione fra capitale e società*<sup>201</sup>.

Dal lato sociologico, al fine di comprendere i fenomeni socio-economici che determinano la genesi di un sistema produttivo che spreca lavoro e lascia insoddisfatti i

---

<sup>200</sup> Ivi, p.100.

<sup>201</sup> G. Lunghini, *L'età dello spreco: disoccupazione e bisogni sociali*, Torino, Bollati Boringhieri, 1995.

bisogni sociali, è doveroso soffermarsi anche sul funzionamento della cultura borghese. La borghesia, a differenza dell'aristocrazia, è una forza sociale che riproduce le condizioni sociali di produzione ricorrendo a una prassi rivoluzionaria. Principalmente la borghesia nasce e si sostiene non giustificando il processo di sfruttamento delle classi subalterne attraverso delle ideologie politico-religiose ma, al contrario, paventando la necessità di quel modello di produzione che attraverso l'accumulazione di capitale ne garantisce la riproduzione. Conseguentemente l'incapacità di celare totalmente il fine ultimo della struttura dei rapporti di produzione, finisce per costruire con la realtà sociale un perenne stato di tensione che confluisce in continue crisi sociali, politiche e ambientali. Crisi nei rapporti con i proletari e con i rappresentanti dei lavoratori, crisi con le altre classi sociali reazionarie, crisi causate dalla finezza delle materie prime, crisi dovute ai processi di valorizzazione del capitale e crisi con le forze progressiste in seno alla stessa borghesia, rappresentano per i capitalisti una serie di sfide che partendo dalla competizione per il successo e per l'accaparramento si conclude con la gestione delle crisi e del successivo associazionismo rivoluzionario<sup>202</sup>.

In tal senso l'accumulazione, nel tentativo di accrescere il plusvalore e strettamente connessa alle dinamiche del saggio di profitto, tenuto conto che un calo del saggio di profitto comporta una crescita dell'accumulazione dato che la seconda opera come correttiva del primo, raggiunge un livello tale per cui il «*capitale variabile ridotto non porta più una crescita di plusvalore capace di rendere un profitto sufficiente per stimolare la crescita del capitale complessivo*». L'accumulazione si arresta a causa del ridursi del plusvalore sul capitale complessivo mentre la caduta del saggio di profitto porta a un eccesso di capitale, di bisogni insoddisfatti e di popolazione inattiva. Infatti il plusvalore deve essere venduto come merce prima di realizzarsi come capitale addizionale. Pertanto riemergono dei limiti sociali allo sfruttamento che portano a un calo del saggio di profitto e quindi della produzione attraverso una svalutazione o una modifica della struttura del capitale. La svalutazione si conclude nel momento in cui si va a ristabilire un corretto rapporto tra lavoro necessario e lavoro eccedente.

*Il lavoro salariato esiste solo in funzione del plusvalore che aggiunge, il lavoro necessario esiste solo come condizione del plus-lavoro; il capitale non ha bisogno del lavoro che nella misura in cui gli permette di valorizzarsi, di produrre plusvalore. Ha quindi la tendenza a restringere il lavoro*

---

<sup>202</sup> F. Mehring, *Storia della Socialdemocrazia Tedesca*, Roma, Editori Riuniti, 1974.

*necessario per aumentare il plus-lavoro e il plusvalore che ne costituisce l'espressione in valore, a restringere il lavoro vivo e di conseguenza la creazione di valore*<sup>203</sup>.

Quanto affermato è compatibile anche con la teoria del ciclo economico di stampo marxista: nella fase ascendente, quando gli imprenditori hanno bisogno di nuovi lavoratori all'interno delle loro fabbriche, attingono all'esercito di disoccupati disposti a lavorare; quest'ultimi avendo un reddito possono consumare di più permettendo agli imprenditori di produrre maggiori quantità e di assumere altri lavoratori; oltre un certo limite il potere contrattuale dei lavoratori tende a essere estremamente elevato per via della mancanza di disoccupati nel mercato; dato che in questa fase i profitti dell'imprenditore si assottigliano, quest'ultimo è disposto a sostituire alcuni lavoratori con le macchine; il corrispettivo aumento dei disoccupati frena il potere contrattuale dei lavoratori e allo stesso tempo riduce il livello della domanda aggregata; il basso livello di occupati riduce ancora di più la domanda aggregata che a sua volta incide sui livelli di produzione e quindi di occupazione; nell'ultima fase si rallenta il processo di accumulazione di capitale, gli impianti si logorano e ne consegue un rallentamento del processo di meccanizzazione che comporta il riassorbimento della manodopera inutilizzata; successivamente si ritorna alla fase ascendente del ciclo.

Da quanto detto emerge come la disoccupazione tecnologica può essere foriera della disoccupazione keynesiana, tenuto conto che un disoccupato non può appropriarsi di una parte della ricchezza prodotta dal mercato, la quale incide a sua volta sulla disoccupazione classica attraverso il successivo deterioramento degli impianti legato al calo degli investimenti produttivi. Infatti l'obsolescenza materiale e morale non può essere frenata dal successivo investimento produttivo per via del rallentamento della domanda aggregata che limita gli *spiriti animali* dei capitalisti. Dato che nella teoria economica la riduzione della disoccupazione keynesiana permette una riduzione della disoccupazione classica, spostando il perno della valorizzazione del capitale dalla fase della produzione alla fase di consumo, né consegue che una riduzione della disoccupazione tecnologica permette un'antecedente riduzione di quella keynesiana.

La disoccupazione tecnologica è riducibile principalmente attraverso la crescita del prodotto sociale, la creazione di nuovi mercati, il passaggio verso una *new economy* oppure la diminuzione della popolazione. Quest'ultima prospettiva di stampo demografico, dai contorni malthusiani, appare estremamente difficile da applicare nell'attuale contesto

---

<sup>203</sup> L. Gill, *Alle origini della crisi: sovrapproduzione o sottoconsumo?*, Carrè Rouge, n.40 (2009).

democratico e repubblicano, mentre la prima prospettiva si scontra con i meccanismi del mercato che favoriscono la speculazione e l'investimento nel breve periodo piuttosto che un investimento a medio-lungo termine<sup>204</sup>. Inoltre la teoria economica asserisce che «*il saggio di incremento della produttività tende ad essere stabilmente superiore rispetto al saggio di incremento del volume della produzione, [facendo sì che] ad ogni incremento della produttività si accompagna un incremento del saggio di disoccupazione pari alla differenza tra l'aumento del primo e l'aumento del secondo*»<sup>205</sup>.

Oltretutto il mercato, in particolare dalla fine del XIX secolo e con maggior vigore negli ultimi trent'anni, ha utilizzato la finanza e il credito al fine di supportare il livello dei consumi. Infatti la disoccupazione tecnologica può mutare rapidamente in disoccupazione keynesiana, intesa come una disoccupazione che si acuisce per via della contrazione dei consumi di coloro che già hanno perso il lavoro. In questo caso, a differenza del caso classico, il reddito di equilibrio va inteso come un reddito di sottoccupazione (domanda e offerta si incontrano senza tuttavia garantire la piena occupazione). Ecco che attraverso il sostegno del credito al consumo si rompe il legame tra il reddito e il consumo: anche in assenza di un reddito nel presente è possibile aumentare il proprio livello di consumo nel futuro. Il denaro si trasforma da mezzo utile agli scambi a fine dell'azione economica per mezzo di una struttura temporale che si sostanzia nel differito<sup>206</sup>. Non solo facilita la scambiabilità ma, essendo istituzionalizzato, permette di rendere quest'ultima parametrizzabile e quindi calcolabile. Solamente garantendo il denaro alle persone, queste potranno spenderlo all'interno del mercato con l'obiettivo di dichiararne indirettamente il crollo: il denaro, come afferma Simmel, è la «*forma più pura di strumento*» in cui far confluire le proprie azioni al fine di raggiungere i propri scopi. Il denaro, quale «*valore di tutte le possibilità*», rappresenta pertanto uno strumento psicologico necessario alla stabilizzazione di tutti i fini materiali raggiungendo così «*un'altezza astratta al di sopra dell'intera e immensa molteplicità degli oggetti, e divenendo il centro in cui le cose più opposte, estranee, lontane trovano un elemento in comune, il loro punto di contatto*»<sup>207</sup>.

Inoltre il credito non solo porta a una crescita del livello di consumo totale ma anche a un incremento della propensione marginale al consumo dell'intera società attraverso il valore posizionale che la pubblicità garantisce ai beni economici. Sebbene la teoria

---

<sup>204</sup> P. Baran e P. Sweezy, *Il capitale monopolistico: saggio sulla struttura economica e sociale americana*, Torino, Einaudi, 1978.

<sup>205</sup> L. Cavallaro, *Una questione di tempo. I nipoti di Keynes e la disoccupazione di massa*, Trapani, Libreria Editrice Il Pozzo di Giacobbe, 2004, p.32.

<sup>206</sup> V. Mathieu, *Filosofia del denaro*, Roma, Armando, 1985.

<sup>207</sup> G. Simmel, *Il denaro nella cultura moderna*, Roma, Armando, 2005, p.15.

economica riconduca il bene alla sfera della produzione, relegando il consumo a un elemento che permette di calcolare il proprio residuo, ossia il risparmio, non va dimenticato che consumare significa scegliere. Ridurre il valore di un bene al vincolo fisico, senza considerare moventi sociali come la moda, significa considerare il consumo come una soddisfazione legata alla scarsità di un bene. Al contrario la pubblicità, creando un'uguaglianza tra le cose buone della vita e le merci prodotte, qualunque esse siano, si costituisce come il motore di una differente rilettura del bene economico: questo diviene posizionale, ossia non limitato da influenze biologiche (scarsità) ma da influenze sovrastrutturali (cultura). I bisogni non si possono considerare come storicamente determinati ma tendono a essere dilatabili sotto l'azione dell'evoluzione culturale. Ecco che il credito, la pubblicità e il consumismo tendono a seguire la stessa direzione<sup>208</sup>.

La finanziarizzazione dell'economia che ne consegue, la quale secondo Keynes somiglia a una «*bolla d'aria in un vortice di speculazione*», anch'essa figlia della vittoria del mercato capitalista fondato sull'utilitarismo e sul culto della performance, facilita il diffondersi di una mentalità speculativa che rafforza le forme creditizie prive di una qualche garanzia. Solamente nei periodi di crisi il sistema finanziario rallenta per via di un aumento della quota di risparmio che non viene investito a causa della volatilità dei mercati. Tutto ciò, riconducibile a una dimensione prettamente speculativa, facilita il collasso del sistema finanziario, poggiante sui piedi di argilla delle fiducia, con il successivo deterioramento della domanda e quindi con la contrazione del livello di produzione e di occupazione. Il fallimento dei mercati finanziari, possibile conseguenza di una sovrapproduzione nell'economia reale, porta le istituzioni pubbliche a dover intervenire al fine di proteggere la stabilità economica e la coesione sociale. In questa fase la crisi finanziaria prodotta da quegli istituti finanziari divenuti *too big too fail* viene scaricata sulle spalle delle finanze pubbliche con la conseguenza, attraverso il peggioramento dei conti pubblici, di togliere risorse utili allo sviluppo economico e sociale dei singoli paesi. La natura del capitalismo non fa altro che amplificare queste dinamiche:

*Dunque, l'essenza del capitalismo consiste nel fatto che i mezzi di produzione di base non sono di proprietà collettiva, ma privata, e perciò le decisioni sulla produzione sono nelle mani di un gruppo che occupa una posizione minoritaria nella società, e non è responsabile in modo diretto verso di essa. È ovvio che il capitalista, poiché desidera avere successo, è influenzato nelle sue decisioni sulla produzione dai bisogni degli altri membri della società. Ma è influenzato anche da*

---

<sup>208</sup> F. Hirsch, *I limiti sociali allo sviluppo*, Milano, Bompiani, 1981.

*considerazioni di convenienza industriale e di profitti probabili, e le sue decisioni tendono a porre in equilibrio questi fattori variabili*<sup>209</sup>.

Il prossimo paragrafo, osservando nello specifico l'analisi economica della disoccupazione tecnologica all'interno dei tre principali paradigmi teorici (marxista, keynesiano e neo-classico) andrà a focalizzarsi sulle specificità delle singole dottrine economiche nell'analizzare forme di compensazione endogene o esogene rispetto al libero mercato.

---

<sup>209</sup>AA.VV., *La sfida della pubblicità*, Milano, Franco Angeli, 2003, p.43.

### **2.3 DISOCCUPAZIONE TECNOLOGICA E SISTEMI PRODUTTIVI**

Le posizioni marxiste in merito al ruolo della tecnologia nel processo di sviluppo produttivo, posizioni già duramente criticate dall'economia borghese durante la vita del filosofo tedesco, lasciano spazio a posizioni scientifiche maggiormente propense a considerare la tecnologia come motore dello sviluppo economico. Gli autori della scuola neo-classica, in particolare, rivisitando le posizioni degli autori classici, per i quali nel breve periodo non vi erano possibilità di reinserimento della manodopera rimasta senza lavoro a causa della meccanizzazione del processo produttivo, giungono a ritenere che le forze del mercato capitalista siano in grado di operare al fine di compensare totalmente le quote di manodopera rimasta senza un lavoro.

Per gli autori neo-classici la tecnologia si presenta come un fattore esogeno, ossia legato a variabili socio-culturali e alla genialità degli inventori. Queste posizioni, presenti anche nel lavoro degli autori classici, risultano ad oggi difficilmente accettabili. Come già si è osservato nel capitolo precedente, durante le prime fasi della rivoluzione industriale la maggior parte delle innovazioni tecnologiche erano prodotte da individui che agivano più per curiosità che attraverso un rigore scientifico figlio di una meticolosa preparazione accademica. Non a caso Adam Smith, nel rispetto dello spirito dei suoi tempi, chiama gli inventori con l'appellativo di filosofi.

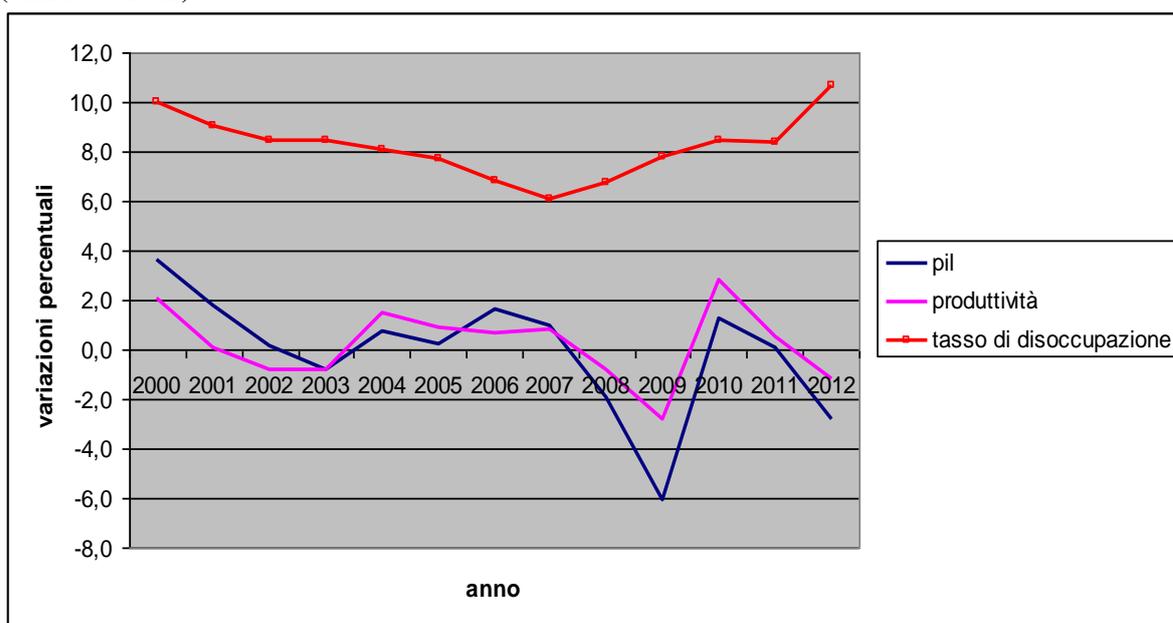
Nel capitalismo contemporaneo, a partire dalle innovazioni tayloristiche dei primi decenni del Novecento, si è assistito a una profonda modifica del rapporto tra innovazione e utilizzo industriale delle tecnologie. Superata la prima fase della rivoluzione industriale, dove le imprese erano di piccole e piccolissime dimensioni, si è giunti in uno stadio economico dove l'innovazione rappresentava l'unico motore dello sviluppo industriale. In assenza di un continuo mutamento delle tecnologie utilizzate, i rendimenti decrescenti dei fattori produttivi avrebbero portato a una stagnazione dei mercati, ossia a una crescita zero.

Al fine di evitare un simile rischio i capitani d'industria iniziarono a finanziare e a collaborare con centri di ricerca e università nazionali e internazionali al fine di incentivare la ricerca scientifica applicata. Le nuove invenzioni, difatti, avrebbero permesso un aumento della produttività dei fattori produttivi, principalmente il lavoro, e allo stesso tempo avrebbero rifornito le industrie di nuove materie prime e di nuovi processi di produzione.

Il ritmo incessante delle innovazioni, secondo Schumpeter misurabili in cicli tecnologici di breve durata per quanto concerne le innovazioni inferiori e di lunga durata per quelle

principali, permise di ridurre i costi di produzione e di conseguenza i prezzi dei prodotti finali. Questo calo si tradusse in una crescita dei consumi e di conseguenza in una crescita della produzione. Pertanto in assenza di un aumento della forza lavoro, un tasso di crescita della produzione uguale al tasso di crescita della produttività permette di riassorbire la disoccupazione prodotta dall'introduzione di tecnologie *labour saving* (in presenza di una crescita della forza lavoro la crescita della produzione deve eccedere quella della produttività).

**Figura 1: relazione tra variazioni del Pil, della produttività e del livello di disoccupazione in Italia (anni 2000-2012)**



Fonte: Noi Italia (Istat)

In termini formali è possibile spiegare tale relazione attraverso una rielaborazione del rapporto tra occupazione, produzione e produttività del fattore lavoro. Posto  $Y = N \times \pi$ , in cui la  $Y$  rappresenta la produzione,  $N$  l'occupazione e  $\pi$  la produttività, è possibile affermare che  $N = Y / \pi$ . In altri termini i livelli occupazionali crescono se la variazione del reddito eccede la variazione della produttività. Per gli economisti, potenzialmente, la mano invisibile del mercato è perfettamente in grado di contenere gli effetti occupazionali dell'innovazione tecnologica<sup>210</sup>.

Tornando al concetto di tecnologia esogena, la critica mossa da alcuni economisti e sociologi consiste nel ritenere questa concezione troppo semplicistica rispetto alla complessità della realtà sociale (equilibrio statico). È assolutamente vero che l'innovazione tecnologica è legata alla creatività e all'intuito degli scienziati e alle condizioni sociali che

<sup>210</sup> P. Sylos Labini, *Torniamo ai classici: produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico*, Bari, Laterza, 2004.

permettono a quest'ultimi di svolgere correttamente e liberamente il proprio lavoro, tuttavia il ricorso a tali invenzioni da parte degli imprenditori dipende anche da necessità di natura economica che pertanto non si può evitare di prendere in considerazione. Ad esempio l'innovazione può essere legata sia al riarmo dovuto a una guerra che ai più ordinari processi di accumulazione di capitale.

In *Nuove Tecnologie e disoccupazione*, Sylos Labini elenca alcune di queste variabili:

- la variazione dei prezzi delle materie prime;
- la variazione dei salari;
- l'espansione del mercato.

Di conseguenza il processo di innovazione non può dipendere unicamente dalle intuizioni dei singoli, come avvenne nella prima fase della rivoluzione industriale, o dagli investimenti pubblici e privati in R&S, come avviene a partire dall'inizio del Novecento. Questi elementi hanno certamente una correlazione col processo di innovazione ma non possono spiegare del tutto tale fenomeno economico. Considerare la tecnologia come endogena e "solo" parzialmente autonoma dal contesto economico è la prima critica che alcuni economisti come Nicholas Kaldor e Kenneth Arrow fecero nei confronti della compagine neoclassica. Le varie correnti teoriche, seguite da quest'ultimi, hanno alcuni aspetti che le accumulano: in particolare la critica alle posizioni marxiste, per cui l'innovazione tecnologica aveva la funzione di estorcere maggior plusvalore alle classi lavoratrici ma finiva per modificare la composizione organica del capitale incidendo negativamente sul saggio di profitto, e la considerazione che nel lungo periodo solamente la tecnologia si fa portatrice di uno sviluppo della realtà economica e sociale.

Difatti la posizione neo-classica, recuperando alcune impostazioni teoriche della teoria classica, è stata in grado di spiegare la capacità del mercato di regolarsi fino all'inizio del XX secolo. Questa fase storica, chiamata dagli economisti *capitalismo concorrenziale* per via della presenza sul mercato di una moltitudine di imprese medio-piccole, ha visto effettivamente un calo del livello dei prezzi unito a una stagnazione dei salari monetari (e conseguentemente a una relativa crescita dei salari reali). Tutto questo, osservato erroneamente da Marx come un processo di immiserimento delle classi lavoratrici, ha al contrario permesso un riassorbimento dei lavoratori espulsi dall'agricoltura e dalla manifattura all'interno del nascente settore industriale. La produzione mantenendosi tendenzialmente superiore alla crescita della produttività ha comportato un calo della disoccupazione e una crescita dei consumi.

Lo sviluppo dei grandi *trust* alla fine dell'Ottocento unito a un modello di sviluppo orientato al gigantismo e al fordismo, ossia a un numero non eccessivo di imprese di grandi dimensione che potevano sfruttare i benefici delle economie di scala, comportò l'avvento di un capitalismo di natura oligopolistica. La presenza di barriere economiche, la specializzazione delle operazioni produttive, la necessità di differenziare i prodotti e la possibilità per le imprese di accordarsi sui livelli di produzione fece sì che la concorrenza non riguardò direttamente i prezzi quanto indirettamente le quantità prodotte. Il ritmo dell'innovazione tecnologica e la maggiore presenza dei sindacati avevano portato alla creazione di un modello economico dove la crescita dei salari eccedeva l'aumento della produttività. La conseguenza fu una debole crescita dei prezzi già a partire dalla fine del secondo conflitto mondiale.

In un simile contesto la compensazione avvenne principalmente attraverso la variazione dei salari monetari. La forte crescita dei salari monetari unita alla debole crescita dei prezzi permise un aumento dei redditi dei lavoratori. L'effetto compensativo dei prezzi venne sostituito dall'effetto compensativo dei redditi. La crescita dei redditi dei lavoratori, dovuta alla maggiore presenza dei sindacati nelle grandi organizzazioni, comportò comunque una tendenza alla crescita della domanda aggregata e quindi della produzione e della domanda di lavoro. Come nel caso precedente l'aumento della capacità produttiva divenne feroce di un riassorbimento della disoccupazione tecnologica.

L'assenza di una relazione universalmente valida nel correlare la variazione dei costi con la variazione dei prezzi relativi ai beni ad alta intensità di lavoro, l'impossibilità di dimostrare che esista una relazione tra il calo dei prezzi e la variazione del livello e della forma dei consumi<sup>211</sup> e l'assenza di un legame capace di legare il livello dei salari con il prezzo delle macchine, comportarono la messa in discussione delle teorie della compensazione offerte dalla scuola neo-classica.

Poste queste condizioni rimane da considerare, seguendo il ragionamento neo-classico, l'altra forma di innovazione: l'innovazione di prodotto. A riguardo già Marx aveva intuito come l'innovazione di prodotto, basandosi sul *fascino della novità* e su valori d'uso totalmente nuovi, fosse in grado di garantire al capitalista dei saggi di profitto nettamente maggiori dei precedenti. Chiaramente la produzione in massa di questi beni deve presupporre un incremento della quota di occupati nei settori della produzione, della logistica e del marketing. Nei termini del ragionamento neo-classico, l'innovazione di

---

<sup>211</sup> A. Kirman, *The Intrinsic Limits of Modern Economic Theory: The Emperor has No Clothes*, The Economic Journal, Volume 99, Issue 395 (1989), Supplement: Conference Papers, pp. 126-139.

prodotto comporta una crescita dell'occupazione se vi sono una sufficiente elasticità della domanda rispetto al reddito e una sufficiente elasticità di sostituzione tra i vari prodotti<sup>212</sup>. Storicamente l'innovazione di prodotto ha sempre generato minori rischi a livello occupazionale rispetto a quella di processo.

Ritornando a considerare l'innovazione di processo si può ritenere, ancora una volta con le parole di Sylos Labini, che la disoccupazione tecnologica si manifesta quando a una crescita del tasso di produttività fa da contraltare un tasso di crescita della produzione statico. In una simile condizione si rompe la relazione che lega, in condizioni di prezzi stabili, il reddito alla produttività. In condizioni ottimali, difatti, la crescita del reddito influenza positivamente la produttività che tuttavia in una prima fase incide negativamente sull'occupazione. Infatti la prospettiva di una maggiore domanda aggregata spinge gli imprenditori a investire in innovazione al fine di accrescere rapidamente la capacità produttiva sebbene l'occupazione risulta danneggiata dall'introduzione di tecnologie *labour saving*. Nella fase successiva la stessa produttività influenzando positivamente il consumo per via di un calo dei prezzi dovuto all'accresciuta produzione, opera positivamente anche dal lato occupazionale<sup>213</sup>. In questa fase si compie il processo di trasferimento dei lavoratori da un settore economico all'altro (travaso dinamico).

La relazione tra domanda aggregata, investimento produttivo e produttività è legata altresì all'andamento delle retribuzioni. Un livello retributivo troppo elevato, superiore all'andamento della produttività del lavoro, finisce per inficiare negativamente sulla quota dei profitti e di conseguenza degli investimenti (meno investimenti comportano una maggiore difficoltà di ingresso dei lavoratori disoccupati e della nuova forza lavoro entrata nel mercato). Al contrario un livello retributivo troppo basso, sebbene stimoli gli investimenti, finisce per incidere negativamente sulla domanda aggregata e quindi sulle stime degli investimenti futuri. Un calo degli investimenti comporta in entrambi i casi un rallentamento dei mutamenti tecnologici e quindi dei ritmi di crescita del sistema economico. Con le parole di Sylos Labini:

*Se le retribuzioni unitarie aumentano più della produttività esse comprimono i profitti e in tal modo frenano gli investimenti e la crescita della produzione. Nel tempo stesso, se le retribuzioni unitarie aumentano più dei prezzi delle macchine, esse stimolano le innovazioni che s'incorporano*

---

<sup>212</sup> P. Stoneman, *New Technology, Demand and Employment*, in D.L. Bosworth, *The Employment Consequences of Technological Change*, London, MacMillan, 1983, pp.82-96.

<sup>213</sup> P. Sylos Labini, *Anche la teoria della disoccupazione è storicamente condizionata*, in *Moneta e Credito*, vol.40, n.159 (1987), pp.247-301.

*in macchine e che risparmiano lavoro; ne è incentivato l'aumento della produttività, ma ne è frenata l'espansione della domanda di lavoro. D'altra parte, se aumentano le retribuzioni totali, tale aumento tende a far crescere la domanda di beni e la produzione*<sup>214</sup>.

Ancora Sylos Labini, sollevando un problema distributivo, afferma che l'aumento dei salari piuttosto che una loro diminuzione rappresenta uno stimolo per la crescita della produttività e, di conseguenza, di una nuova domanda aggregata. La relazione tra la velocità di variazione della produttività e della domanda aggregata rappresenta un focus di analisi di primaria importanza. Sotto questo aspetto la disoccupazione tecnologica e quella keynesiana tendono parzialmente a interagire: «*si ha disoccupazione di tipo keynesiano quando diminuisce il reddito a parità di produttività, mentre se, a parità di reddito, la produttività aumenta per un'innovazione autonoma, compare una disoccupazione tecnologica in senso stretto*»<sup>215</sup>. In altri termini un taglio dei salari, anche se parzialmente ridimensionato da un corrispondente calo dei prezzi, calo limitato dalla forma di mercato di tipo oligopolistico, e da una crescita delle esportazioni, finisce comunque per configurarsi come una perdita di potere d'acquisto e quindi di domanda interna<sup>216</sup>. Per l'economista italiano i salari, collocandosi poco sopra il tasso di crescita della produttività, divengono uno dei principali impulsi economici in grado di stimolare l'innovazione (come osservato il costo del lavoro rappresenta uno dei principali stimoli allo sviluppo tecnologico). Perequazione sociale e ruolo attivo della domanda, sia per quanto concerne il livello che la forma, sono i principali strumenti di contrasto della disoccupazione tecnologica per gli economisti classici.

Da quanto detto si può cogliere come la produttività sia condizionata da tre distinti effetti<sup>217</sup>:

- l'effetto Smith, ovvero la dimensione del mercato<sup>218</sup>;
- l'effetto organizzazione o tasso di crescita del costo assoluto del lavoro che considera la relazione tra il costo del lavoro per unità di prodotto e i prezzi;

---

<sup>214</sup> P. Sylos Labini, *Nuove tecnologie e disoccupazione*, Bari, Laterza, 1989.

<sup>215</sup> Ivi, p.119.

<sup>216</sup> P. Sylos Labini, *Oligopolio e progresso tecnico*, Milano, Giuffrè, 1957.

<sup>217</sup> P. Sylos Labini, *I mutamenti tecnologici nelle condizioni odierne: riflessioni di un economista*, Moneta e Credito, vol.34, n.133 (1981), pp.41-62.

<sup>218</sup> Sulla relazione tra la domanda aggregata e il tasso di produttività del lavoro si fa riferimento anche ai lavori di Verdoon P.J. (1949), *Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro*, L'industria n.1, e Thirlwall A.P. (2013), *Kaldor's 1970 Regional Growth Model Revisited*, School of Economics Discussion Papers, KDPE 1311, University of Kent.

- l'effetto Ricardo o tasso di crescita del costo relativo del lavoro che considera il rapporto tra i salari e il prezzo delle macchine (*frusta salariale*).

La conclusione a cui si giunge porta a ritenere che l'innovazione di processo ha come funzione principale quella di sostituire i lavoratori con le macchine al fine di abbattere i costi di produzione e quindi di incrementare il reddito prodotto dall'impresa. Solo successivamente gli effetti di compensazione favoriranno una nuova crescita occupazionale, configurando la disoccupazione tecnologica come uno squilibrio di breve periodo.

Allo stesso tempo le innovazioni ergonomiche portano a ritenere che le macchine abbiano la funzione di migliorare la salute e la sicurezza dei luoghi di lavoro. La qualità dello spazio lavorativo, rispetto a quanto detto, si caratterizza come un effetto indiretto dell'innovazione: qualsivoglia nuova tecnologia e, come vedremo, qualsiasi modifica della struttura organizzativa ha come primo obiettivo quello di ridurre i posti di lavoro con il fine di ridurre i costi di produzione a vantaggio dei profitti aziendali.

Anche l'organizzazione, come le tecnologie, rientra nel novero delle innovazioni di processo. Fin dalle prime fasi della rivoluzione industriale si è portato avanti un processo di riorganizzazione delle forme e dei luoghi di lavoro. La divisione del lavoro pretendeva l'uscita dei produttori dalle loro abitazioni. Non era più possibile concepire la casa come territorio produttivo. Quest'ultima venne infatti sostituita dalla fabbrica. I lavori eccedenti l'agricoltura e la piccola manifattura vennero costantemente spinti nelle grandi città dove si concentravano la maggior parte dei primi grandi aggregati industriali. La fabbrica con le sue dimensioni colossali divenne il nuovo tempio della produzione di merci. Macchinari di grandi dimensioni e massicce schiere di lavoratori, compresi donne e bambini, entrarono in un contesto sociale totalmente orientato a un ordine mirante al profitto. La fabbrica e la divisione del lavoro ebbero la funzione di garantire una crescita costante della produttività al pari delle prime grandi innovazioni tecnologiche. Come la macchina anche la fabbrica permette a ogni singola unità produttiva di espandere la propria produzione quindi di sfruttare a pieno le economie di scala che ne derivano.

Oltre alla divisione del lavoro, le innovazioni organizzative iniziarono a riguardare nuove funzioni dell'impresa: dalla rendicontazione, alle modalità di amministrazione del personale fino alle analisi previsionali di andamento dei mercati e agli investimenti in R&S. In tal contesto la divisione del lavoro comportò l'avvio di un processo di burocratizzazione della produzione industriale che solo all'inizio del Novecento si tramuterà in un modello organizzativo di natura scientifico-razionale. Con le parole di

Weber si può ritenere che la scientificità del processo di produzione va considerato alla stregua della burocratizzazione del processo politico-amministrativo: entrambe sono fondate sulla razionalità, ovvero sul controllo e la riproducibilità dell'agire sociale orientato a un qualche specifico scopo<sup>219</sup>.

Detto questo risulta comunque difficile ritenere se sia l'organizzazione a incidere sulla tecnologie o viceversa. In tempi recenti si potrebbe in prima istanza affermare che l'evoluzione tecnologica impone un'evoluzione organizzativa, la quale a sua volta permette alla tecnologia di apportare un effettivo aumento della produttività. Utilizzando un linguaggio tipico della scuola polanyiana si può sintetizzare che la direzione di marcia è data dalle tecnologie mentre il ritmo interno a ogni singolo processo di automazione è dato dalla capacità dell'unità produttiva di modificare la propria organizzazione interna.

Il taylorismo è riuscito per una sessantina di anni a divenire il paradigma organizzativo delle imprese capitaliste. Senza ripetere le caratteristiche peculiari di quella che sotto alcuni aspetti è divenuta l'ideologia organizzativa più studiata e applicata di tutti i tempi, si può ricondurre questo "modo di fare impresa" a tre macro-elementi. Il primo è il metodo: seguire sempre una metodologia standardizzata e predefinita (possibilità di riproduzione). Il secondo è il tempo: ogni singola azione ha un lasso di tempo massimo entro cui va eseguita. (possibilità di accrescere l'efficacia e l'efficienza). Il terzo è la misura: ogni azione deve essere riportata all'interno di una metrica che ne garantisce una corretta misurabilità. (possibilità di controllo e di confronto). Questo schema prende il nome di M-T-M e, sebbene oggi ancora valido, venne dagli anni Settanta superato da nuovi modelli organizzativi molto più flessibili che diedero vita al post-taylorismo. Come la catena di montaggio aveva portato alla rivoluzione fordista, così la microelettronica e le tecnologie dell'informazione hanno portato alla rivoluzione post-fordista. La prima fondata sull'isomorfismo dello spazio e sulla linearità del tempo, la seconda sulla polverizzazione dello spazio e sulla simultaneità del tempo.

Afferma Marco Revelli nella prefazione del libro di Mario Agostinelli *Tempo e Spazio nell'impresa post-fordista*:

*in essa [nella produzione post-fordista] la temporalità da dimensione lineare si fa puntiforme, istantanea, al crescere della velocità comunicativa. Divora lo spazio, ne azzera le distanze, ne rende irrilevanti le misure. Qui, organizzazione significa simultaneità: organizzare vuol dire connettere tra loro i punti la cui localizzazione è relativamente indifferente poiché l'informazione*

---

<sup>219</sup> M. Weber, *Economia e società*, Milano, Edizioni di Comunità, 1971.

*tra di essi si comunica in un tempo assai vicino allo zero. E lo spazio da funzione organizzante si fa dimensione organizzata: da contenitore dell'attività produttiva si fa prodotto di essa, risultato del suo multiforme atteggiarsi lungo linee di connessione che si disegnano secondo una geometria variabile*<sup>220</sup>.

La stagflazione degli anni Settanta, l'aumento dei prezzi delle materie prime e la deriva neo-liberista presa dalle principali nazioni a capitalismo avanzato, hanno comportato un nuovo balzo tecnologico che prende il nome di *rivoluzione informatica e delle telecomunicazioni*<sup>221</sup>. Il rapido ingresso nei contesti produttivi di queste nuove tecnologie comportò un riadattamento, non sempre immediato, delle forme organizzative. L'evoluzione delle tecniche di gestione del personale, più orientate agli incentivi motivazionali piuttosto che a quelli monetari, uniti a modelli organizzativi integrati e flessibili, condusse le imprese verso una rivoluzione degli assetti produttivi. Tecnologie in grado di trasmettere milioni di istruzioni per secondo, contro le poche migliaia della metà del XX secolo<sup>222</sup>, richiedevano una riformulazione delle struttura produttive.

Termini come rigidità, posto fisso e ripetitività delle mansioni, tipici dell'era fordista, lasciarono il posto a un nuovo vocabolario che conteneva, e ancora oggi contiene, parole come flessibilità, integrazione, produzione *just in time*, qualità totale e internazionalizzazione. L'obiettivo delle imprese non poteva più essere solamente l'efficienza nella produzione ma, al fine di espandere le proprie quote di mercato, bisognava essere in grado di rispondere alla continua variazione delle scelte e dei gusti degli individui. La famosa frase di Ford, secondo cui gli individui avrebbero potuto scegliere qualsiasi colore per la loro auto purché fosse stato il nero, era oramai storia. Il modello nipponico, flessibile e integrabile, imponeva una rivisitazione dello spazio e del tempo di produzione, richiedeva una maggiore attenzione alle richieste del mercato e all'assistenza dei consumatori e presupponeva una maggiore attenzione alla qualità dei beni e servizi prodotti.

Lo sviluppo di un modello organizzativo così complesso e innovativo implica di non poter più credere sul dogma di una *one best way*, ma comporta il diffondersi di una serie di "strade" che di volta in volta devono essere definite, vagliate e scelte. La partecipazione dei lavoratori, il lavoro di gruppo e la capacità di formare e gestire le singole risorse umane

---

<sup>220</sup> M. Agostinelli, *Tempo e spazio nell'impresa postfordista*, Roma, ManifestoLibri, 1997.

<sup>221</sup> A. King, *A new industrial revolutions or just another technology*, in G. Friedrichs e A. Schaff, *Microelectronics and society*, Oxford, Pergamon Press, 1982.

<sup>222</sup> W. Nordhaus, *Two Centuries of Productivity Growth in Computing*, *The Journal of Economic History*, Vol.67 (2007), pp.128-159.

divengono fondamentali nel processo di integrazione non solo delle innovazioni del momento ma, soprattutto, del ritmo incessante del progresso tecnico. Non basta solamente adeguarsi a una tecnologia ma è doveroso abituarsi alla tecnologia. La formazione e la flessibilità sono, difatti, delle variabili più culturali che organizzative: la capacità di una tecnologia di penetrare in un'organizzazione è inversamente proporzionale alla struttura culturale dell'organizzazione stessa<sup>223</sup>. Pertanto, essendo la cultura composta di quattro elementi (norma, simbolo, credenza e valore), ne consegue che non basta agire sulle norme aziendali attraverso la diffusione di circolari interne che impongono dall'alto una scelta manageriale, ma diviene fondamentale concertare con la forza lavoro una morfologia di penetrazione del cambiamento che possa sostenere l'occupazione interna attraverso un processo di formazione e di partecipazione dei lavoratori.

Come affermato in precedenza anche le forme di mercato e la dimensione dell'impresa incidono sulla capacità delle aziende di essere competitive all'interno del mercato globale. Il dogma del fordismo, per cui solamente le imprese di dimensione più grande possono essere competitive sui mercati per mezzo del vantaggio delle economie di scala, è stato successivamente smentito da una serie di studi, in particolare quelli promossi da Fuà, Beccattini, Bagnasco e Brusco sui distretti industriali italiani, in cui si è dimostrato che anche una rete di piccole imprese possono raggiungere un livello di competitività non inferiore a quello delle grandi multinazionali. È assolutamente corretto affermare che le forme di mercato diverse dalla concorrenza incidono negativamente sulle imprese più piccole per via della loro difficoltà a finanziarsi sui mercati e a investire grandi somme in R&S e in pubblicità, ma è altrettanto vero che forme organizzative come la *specializzazione flessibile* permettono a quest'ultime di creare un network industriale che grazie alle tecnologie dell'informazione, alla presenza di servizi per l'impresa finanziati anche dalla mano pubblica e alla formazione continuativa della forza lavoro, è perfettamente in grado di rispondere alle sfide globali della contemporaneità.

L'innovazione, il dinamismo, una forza lavoro qualificata e il contesto locale glocalizzato sono divenuti i punti di forza del nanismo d'impresa: la virtualizzazione di una parte dei processi produttivi, metaforicamente la sostituzione delle autostrade fisiche con le autostrade di dati e di informazioni, permette anche alle piccole imprese di ricorrere al software piuttosto che all'hardware. Lo spazio fisico, indispensabile nelle primissime fasi della rivoluzione industriale e necessario fino alla rivoluzione informatica degli anni

---

<sup>223</sup> A. Toynbee, *Il mondo e l'Occidente*, Palermo, Sellerio, 1992.

Ottanta, diviene di secondaria importanza. Attraverso l'informatica si possono evitare adattamenti fisici alla produzione con la possibilità di incorporare la nuova tecnologia senza l'obbligo di espandere lo spazio fisico che la contiene. Alcuni studiosi ritengono ad oggi le economie di scala non vadano più studiate in relazione alla macchina ma in relazione all'impresa<sup>224</sup>.

Sebbene i mutamenti organizzativi e la rivoluzione post-fordista abbiano permesso di incorporare le nuove tecnologie all'interno di un processo produttivo che si rifaceva ancora all'ortodossia fordista, si è comunque assistito a quello che Robert Solow chiamò con l'appellativo di *paradosso della produttività*. Secondo il premio Nobel americano il paradosso della produttività può essere spiegato come un'improvvisa stabilizzazione dei livelli di produttività del settore non manifatturiero dopo l'introduzione delle tecnologie ICT. In altri termini nel settore dei servizi, dei colletti bianchi, la tecnologia informatica non era in grado almeno fino al termine degli anni Ottanta di incrementare la produttività del fattore lavoro. Afferma Solow: «*You can see computer age everywhere but in the productivity statistics*» (*Si osservano computer ovunque tranne nelle statistiche sulla produttività*).

Questo rallentamento della produttività ha riguardato principalmente i colletti bianchi: difatti l'introduzione delle tecnologie ICT ebbe il merito di rendere confrontabili i livelli di produttività dei colletti bianchi e blu grazie a una parificazione della quantità di capitale per addetto. Secondo Stephen Roach tra la metà degli anni Settanta e la metà degli anni Ottanta la produttività del settore manifatturiero crebbe del 17% mentre quella del settore non manifatturiero diminuì del 6%<sup>225</sup>.

Questo improvviso rallentamento della produttività aveva messo in discussione la relazione positiva che dagli autori classici lega l'innovazione tecnologica e la crescita economica. Secondo alcuni autori la presenza di un rallentamento della produttività fu direttamente legato alla debolezza degli investimenti in beni capitale e alla necessità di incrementare la durata dell'investimento in ICT; in altri termini era fondamentale a partire dai primi anni Ottanta mutare la strategia e la qualità degli investimenti evitando di ritardare il ritmo dell'innovazione e di dissipare parte dei profitti ottenuti (spesso la quota

---

<sup>224</sup> M. Piore e C. Sabel, *Le due vie dello sviluppo industriale. Produzione di massa e produzione flessibile*, Torino, ISEDI, 1987.

<sup>225</sup> S. Roach, *Services under Siege: the Restructuring Imperative*, Harvard Business Review, n.69 (1991), pp.82-91.

di ICT sullo stock di capitale risultava troppo bassa)<sup>226</sup>. In un articolo del 1991 dal titolo *Evaluation of Strategic Investment in Information Technology*, Erik Clemons analizza le modalità di investimento a cui un'azienda deve ricorrere al fine di ridurre il rischio di una stasi del ritmo di crescita economica. I consigli vanno dalla ricerca di una prospettiva di gestione e di risoluzione dei problemi che si focalizzi prima sulle possibili soluzioni piuttosto che sull'immediatezza del problema, all'attenzione ai mutamenti del mercato e al confronto tra le nuove tecnologie fino all'analisi di tutti i possibili rischi aziendali connessi con l'introduzione della nuova tecnologia.

Per altri autori, al contrario, il paradosso delle produttività dipese principalmente da un mutamento della struttura organizzativa troppo lento e macchinoso. Secondo Erik Brynjolfsson i tempi di risposta in termini di crescita della produttività di un'innovazione variano tra i 2 e i 5 anni; in assenza di un mutamento del contesto organizzativo questo intervallo tende ad ampliarsi<sup>227</sup>. Questa posizione fu presa anche da Paul David. Secondo l'economista americano ogni rivoluzione tecnologica richiede dei tempi di adattamento che ne rallentano l'efficacia produttiva. L'ITC non farebbe eccezione per via dei tempi di diffusione della tecnologia e delle risposte dei lavoratori che ne fanno uso<sup>228</sup>.

Pertanto la capacità di un'impresa di innovare dipende anche dal mutamento organizzativo che le permette di adeguare il capitale umano al capitale tecnologico<sup>229</sup>. Considerare l'innovazione come uno strumento utile a ridurre la quota dei lavoratori e quindi abbassare i costi di produzione rappresenta nel caso delle tecnologie ICT un rischio che può annullare parzialmente gli effetti sperati. Il *reengineering* organizzativo sia intra-aziendale, formazione e flessibilità, che inter-aziendale, collaborazione e scambio di informazioni, diviene prerogativa fondamentale al fine di portare avanti forme di investimento che contabilizzino anche i costi organizzativi nello stock di capitale da investire in ITC. Ad esempio la formazione, che permette fin da subito di avere un capitale umano preparato, al posto del *learning by doing* che invece richiede tempi di adattamento del lavoratore alla tecnologia molto più lunghi.

---

<sup>226</sup> S. Oliner e D. Sichel, *Computers and Output Growth Revisited: How Big is the Puzzle?*, Brookings Papers on Economic Activity n.2 (1994).

<sup>227</sup> E. Brynjolfsson, *Information Technology and the New Managerial Work*, MIT Sloan School of Management Working Paper No. 3563-93, March 1991.

<sup>228</sup> P.A. David, *The Dynamo and the Computer: an Historical Perspective of the Modern Productivity Paradox*, American Economic Review Papers and Proceedings, Vol.80 (1990), pp.355-361.

<sup>229</sup> F. Momigliano e D. Siniscalco, *Note in tema di terziarizzazione e deindustrializzazione*, Moneta e Credito, giugno 1982, pp.143-181.

Premesso che lo sviluppo tecnologico è propedeutico alla crescita economica e il *reengineering* organizzativo alla produttività delle innovazioni introdotte, rimane da analizzare i meccanismi socio-economici che portano gli imprenditori a investire in ITC.

Il primo meccanismo, già osservato, mette in relazione i salari con i profitti. Una crescita esponenziale dei salari comporta una conseguente diminuzione della quota dei profitti sul reddito e di conseguenza un disincentivo agli investimenti produttivi. Tale spiegazione è presente nella teoria economica fin dai lavori di Adam Smith e David Ricardo. Per quest'ultimo, a differenza del filosofo scozzese, una crescita del costo di produzione di una merce non comporta una crescita del prezzo di quella merce ma un calo dei profitti (ciò è possibile all'interno di un capitalismo concorrenziale). Risulta evidente come questa teoria contenga in se due semplificazioni: la prima concerne l'uniformità del tasso di profitto in tutti i mercati mentre la seconda l'assenza di tutti quei costi non legati alla produzione che tuttavia incidono sul valore della merce (ad esempio il magazzino o il trasporto). Quest'ultimo in particolare, secondo la maggior parte delle teorie che fanno capo alla storia dell'innovazione, ha rappresentato, e ancora oggi nel mondo virtuale rappresenta, un importante incentivo alla produzione di nuovi beni e servizi. La possibilità di raggiungere nuovi mercati dove allocare le merci prodotte non solo garantisce uno stimolo alla produzione ma, altresì, anche all'introduzione di quelle macchine che permettono tale incremento produttivo. In tal modo nuove merci e servizi, sempre più differenziati, possono raggiungere potenziali consumatori in tutto il globo.

Oltre alla variazione dei salari monetari un altro stimolo all'innovazione è dato dalla variazione dei costi delle vecchie tecnologie. Difatti se le tecnologie presenti nell'impresa iniziano a divenire obsolete ma al contempo i loro costi di gestione tendono a calare rispetto a una nuova tecnologia, l'imprenditore potrebbe essere portato a non innovare. Infatti le nuove tecnologie hanno generalmente un tempo più o meno lungo di gestazione in cui non permettono il manifestarsi di un aumento della produttività del fattore lavoro. In questa fase l'imprenditore può sostenere per un periodo la crescita dei costi oppure può introdurre nuove tecnologie, fisiche o organizzative, al fine di condurre i costi della nuova tecnologia al di sotto dei costi di quella precedente.

Un terzo stimolo concerne le infrastrutture di sostegno, ovvero i fattori istituzionali. Se nella prima fase della rivoluzione industriale la mano pubblica era quasi del tutto assente, lasciando l'incombenza dello sviluppo economico dei singoli paesi alla classe produttiva, la borghesia, nelle fasi successive divenne sempre più preponderante il ruolo del settore pubblico sia nel processo di distribuzione della ricchezza prodotta e sia nel processo di

diffusione delle nuove tecnologie. L'esempio più banale è quello che mette in relazione le strade ferrate e i treni: in assenza delle prime i secondi non avrebbero alcuna utilità. Inoltre un clima politico favorevole all'innovazione capitalistica, fondata sulla profittabilità delle innovazioni, oltre a garantire una maggiore interrelazione tra le imprese permette anche la creazione di associazioni atte a coordinare gli scambi commerciali. Rimanendo sul piano istituzionale risultano particolarmente importanti, dal punto di vista dei ritmi di innovazione, sia il quadro giuridico che il modello di istruzione e di formazione degli individui. La possibilità per i giovani di tutte le classi sociali di conseguire un titolo di studio elevato o adeguato alla struttura produttiva e allo stesso tempo la presenza di un percorso di formazione per i lavoratori rimasti senza occupazione rappresentano degli ulteriori passi avanti nel processo di *upgrading* della forza lavoro e di incentivo all'innovazione produttiva<sup>230</sup>.

In uno studio di March Bloch dal titolo *Avenement et conquêtes du moulin à eau*, lo storico francese analizzò le ragioni che portarono a un millennio di ritardo nell'adozione del mulino ad acqua. Secondo questa analisi le motivazioni andavano ricercate nell'assenza di personale sufficientemente qualificato nei territori dove il mulino ad acqua era stato ideato. L'arrivo solo un millennio dopo di questi lavoratori garantì l'introduzione massiccia del mulino ad acqua nel processo di produzione agricola. Ecco che la presenza sul territorio di forza lavoro in grado di utilizzare le nuove tecnologie, eventualmente anche dopo brevi corsi di formazione e aggiornamento a carico delle imprese, rappresenta un ulteriore stimolo nel processo di adozione e di implementazione delle tecnologie<sup>231</sup>.

Un quinto stimolo concerne i costi di smantellamento della vecchia tecnologia e di installazione della nuova. Rispetto a quanto detto in precedenza, ovvero che i costi di funzionamento della nuova tecnologia devono essere inferiori a quelli della vecchia tecnologia, bisogna aggiungere che i semplici costi di utilizzo della tecnologia non rappresentano la totalità dei costi dell'innovazione. Infatti a quest'ultimi vanno aggiunti quell'insieme di costi accessori che ogni imprenditore deve comunque sostenere nel processo di innovazione. Nel determinare la soglia di convenienza di un'innovazione, difatti, non è sufficiente soffermarsi sulle prestazioni delle tecnologie, inversamente proporzionali ai prezzi, ma bisogna osservare anche il costo di sostituzione delle stesse. Questi costi, contenuti nel caso di tecnologie complementari, risultano particolarmente

---

<sup>230</sup> N. Rosenberg, *Dentro la scatola nera: tecnologia ed economia*, Bologna, Il Mulino, 1991, p.53.

<sup>231</sup> M. Bloch, *Avenement et conquêtes du moulin à eau*, *Annales d'histoire économique et sociale*, T. 7, No. 36 (1935), *Réflexions sur l'histoire des techniques*, pp. 538-563.

sostenuti nel caso di tecnologie indipendenti, ovvero di quelle tecnologie che stravolgono il processo di produzione precedente comportando alti costi di interruzione.

Infine il sesto stimolo riguarda le aspettative degli imprenditori. L'aspettativa dipende dall'esperienza accumulata e incide sulla percezione dell'incertezza e del rischio: rischio legato ai perfezionamenti futuri delle nuove tecnologie, al ritmo di obsolescenza delle nuove tecnologie introdotte e all'implementazione improvvisa delle vecchie tecnologie<sup>232</sup>. Ogni tecnologia che entra nel mercato è di per se predisposta per essere successivamente implementata. Come afferma Nathan Rosenberg «*singoli salti tecnologici non costituiscono quasi mai una innovazione completa*»<sup>233</sup>. Più che di tecnologia, secondo questo filone di pensiero, sarebbe opportuno parlare di *grappoli di tecnologie*. Il cambiamento tecnologico tende a presentarsi sia come un salto generazionale di una tecnologia, ovvero come il superamento di una tecnologia precedente attraverso il ricorso a una tecnologia totalmente nuova, oppure come una serie di piccole e medie invenzioni capaci di configurarsi nel tempo come un'unica grande innovazione. Spesso queste piccole innovazioni tendono nel tempo a superarsi tecnologicamente le une con le altre. Un esempio classico è la *navetta volante* inventata durante la prima metà del XVIII secolo. Landes, nel *Prometeo Liberato*, racconta come l'invenzione della navetta volante, la quale permette di produrre un tessuto di dimensioni maggiori, segue l'invenzione del telaio meccanico. Il nuovo telaio richiedeva nuovi accorgimenti tecnici che durante la seconda metà del XVIII secolo verranno introdotti nelle manifatture (grappolo di innovazioni).

Tenuto conto di questo fenomeno emerge come un ritmo di innovazione estremamente accelerato, come sta accadendo nell'ambito delle tecnologie ICT, porta a un rallentamento della sua adozione in campo produttivo. Un nuovo sentiero dell'innovazione comporta, di conseguenza, gravi rischi dal punto di vista imprenditoriale. Se da un lato, seguendo l'ottica schumpeteriana<sup>234</sup>, l'innovazione permette di accrescere la quantità, la varietà e la qualità dei prodotti finali, dall'altro impone agli imprenditori di supportare un rischio di impresa estremamente elevato nell'atto di innovare. Questo aspetto è strettamente legato anche con l'obsolescenza di ogni innovazione: nel momento in cui le innovazioni si fanno sempre più rapide, ogni imprenditore è obbligato a sostenere ingenti spese al fine di rimanere "al passo coi tempi".

---

<sup>232</sup> N. Rosenberg, *Dentro la scatola nera: tecnologie ed economia*, Bologna, Il Mulino, 1991, p.89.

<sup>233</sup> Ivi, p.196.

<sup>234</sup> J. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, Harper Perennial Modern Classics, 2008.

*Un rapido ritmo di cambiamento tecnologico può condurre ad un tasso di adozione e diffusione apparentemente lento, o all'introduzione di un macchinario che non incorpora la tecnologia più avanzata, fintantoché tale ritmo porta i potenziali acquirenti a prevedere, mediante una estrapolazione, un ritmo continuo o accelerato di perfezionamenti. Una decisione di acquistare subito può risultare, in realtà, una decisione di accollarsi una tecnologia destinata a divenire presto obsoleta<sup>235</sup>.*

Un ulteriore fattore di rischio è connesso con la variazione del tasso di implementazione della vecchia tecnologia. Difatti una tecnologia che nel tempo  $t$  si configura come obsoleta, potrebbe nel tempo  $t+1$  tornare a essere competitiva. L'esempio più utilizzato negli studi storici è quello della fonte di energia. Durante la rivoluzione industriale il perfezionamento tecnico delle fonti di energia è stato sufficientemente veloce da permettere a ogni singola fonte di mantenersi per lungo tempo come economicamente più vantaggiosa delle fonti alternative<sup>236</sup>. Questo valse per il vapore, per il carbone e per il petrolio a discapito delle fonti alternative. In tal modo il tasso di perfezionamento delle nuove tecnologie tende a crescere mentre la loro adozione da parte degli imprenditori rimane al palo<sup>237</sup>.

Da quanto affermato si evince come il processo di innovazione risulta essere influenzato da una serie di variabili di natura economica, socio-culturale e politica. La dimensione politica, la passione dei ricercatori, lo *spirito animale* dei capitalisti e i movimenti del mercato rappresentano l'ossatura su cui poggia il ritmo e la direzione dello sviluppo tecnologico. Se da un lato l'innovazione, in assenza di processi di compensazione, comporta una crescita dei livelli di disoccupazione, dall'altro non va dimenticato che l'innovazione rimane il principale propulsore dello sviluppo economico di qualunque paese che adotti un modello di sviluppo capitalistico. Questi primi due secoli di sviluppo capitalistico hanno rafforzato il legame tra innovazione e crescita economica piuttosto che quello tra innovazione e disoccupazione. Tuttavia, come si vedrà nel prossimo capitolo, l'attuale rivoluzione digitale risulta profondamente differente dalle precedenti rivoluzioni sia dal lato occupazionale che dal lato produttivo.

---

<sup>235</sup> N. Rosenberg, *Dentro la scatola nera: tecnologie ed economia*, Bologna, Il Mulino, 1991, p.197.

<sup>236</sup> D. Mowery e N. Rosenberg, *Il secolo dell'innovazione. Breve storia della tecnologia americana*, Milano, Università Bocconi, 2008.

<sup>237</sup> N. Rosenberg, *Dentro la scatola nera: tecnologie ed economia*, Bologna, Il Mulino, 1991, p.89.

### **3: QUALITÀ DELLA VITA E POLARIZZAZIONE DELLA STRUTTURA PROFESSIONALE: IL RUOLO DEL TERZO SETTORE**

Nel 1995 uscì in Italia un libro che fece molto discutere sia gli economisti che i sociologi. Il libro si intitola *L'età dello spreco. Disoccupazione e bisogni sociali* ed è stato scritto da Giorgio Lunghini. Nel testo si solleva una questione che coinvolge tutte le scienze sociali: l'attuale capitalismo di stampo liberista sarà in grado anche nei prossimi decenni di sopperire alla nascita di nuovi bisogni riuscendo, nello stesso tempo, a garantire un livello di occupazione sufficiente a prevenire possibili crisi sociali?

Dai dati disponibili una prima risposta, in linea con le previsioni dell'autore, è certamente dubbia. Rimanendo nell'ambito dei paesi occidentali si scorge come il tasso naturale di disoccupazione (disoccupazione strutturale + disoccupazione frizionale), misurabile attraverso l'indice NAIRU, sia in continua crescita. Tale crescita ha subito un'ulteriore accelerazione nel corso dell'ultima crisi economico-finanziaria raggiungendo livelli impensabili in molti paesi a capitalismo avanzato. Mentre negli anni Cinquanta e Sessanta il tasso di disoccupazione si poteva definire socialmente accettabile nel caso in cui si collocasse in un intervallo che va dal 2% al 4%, oggi in molti paesi si ha a che fare con tassi di disoccupazione superiori al 10%<sup>238</sup>.

Parte di questa disoccupazione non è dovuta solamente a delle crisi congiunturali. Difatti a partire dalla rivoluzione ICT iniziata alla fine degli anni Settanta si è osservato sia tra i colletti blu che tra i colletti bianchi un fenomeno di polarizzazione della struttura professionale. Ciò è parzialmente avvenuto anche in Italia. Nel nostro paese i colletti blu sono stati espulsi dal mercato del lavoro principalmente per via di una loro sostituzione con le macchine e/o attraverso una delocalizzazione di parte della produzione industriale. Pertanto gli operai sono stati, e ancora oggi sono, obbligati a ricollocarsi professionalmente in settori differenti da quello originale. Al contrario i colletti bianchi hanno avuto maggiori possibilità di difendere il proprio posto di lavoro oppure, tutt'al più, il settore economico in cui precedentemente operavano. Ciò è dovuto a un processo di variazione della composizione settoriale del mercato iniziato a partire dagli anni Cinquanta. Si parla a riguardo di terziarizzazione dell'economia.

---

<sup>238</sup> Per quanto concerne il contesto europeo si fa riferimento ai dati AMECO della Commissione Europea.

Come si è già osservato il XIX secolo è stato il periodo storico in cui si è verificato il primo *travaso dinamico*, ovvero il passaggio dall'agricoltura all'industria. In questo periodo nascono le grandi fabbriche, si inizia a intravedere la futura divisione scientifica del lavoro e si intensifica il processo di proletarizzazione della forza lavoro. L'attività lavorativa svolta all'interno di grandi spazi comuni e la creazione di un linguaggio comunitario rafforzava il senso di appartenenza di classe. All'indomani della Seconda Guerra Mondiale inizia una nuova fase storica: a fianco delle grandi imprese fordiste si instaura un sistema di imprese più o meno grandi orientate alla produzione di servizi alla persona e di servizi alle imprese. In molti paesi il principale datore di lavoro del settore dei servizi è stata, come ancora è, la pubblica amministrazione. La necessità di dare continuità alle politiche di welfare obbligava le istituzioni pubbliche ad espandere la quota di occupati specialmente nei settori della salute, dell'istruzione e dei servizi sociali per via di un'esternalizzazione dei servizi di *cure and care*. A questi andavano aggiunti i lavoratori, in questo caso anche manuali, operanti all'interno delle imprese nazionalizzate.

Il settore dei servizi si continua a espandere per via di una domanda che tende sempre più alla soddisfazione di bisogni non materiali. Seguendo la logica sottostante la piramide di Maslow si può affermare che si è passati da una società interessata a soddisfare i propri bisogni fisiologici a una società più propensa a rafforzare i propri bisogni di sicurezza, di stima e di appartenenza. Il nuovo grido sociale non è più *ho fame* ma diventa *voglio stare bene a lungo*. Anche Adam Smith probabilmente aveva intuito questo passaggio: «*Il familiare e comune proverbio, che dice che l'occhio è più grande della pancia, non è mai stato così vero come nel suo caso [riferito all'essere umano]. La capacità del suo stomaco non regge il paragone con l'immensità dei suoi desideri, e non è maggiore di quella del più umile contadino*»<sup>239</sup>.

La rivoluzione tecnologica degli anni Ottanta, chiamata anche rivoluzione ICT, ha comportato due conseguenze: da un lato l'inizio di una nuova fase nella storia dell'economia chiamata con l'appellativo di *capitalismo cognitivo*, dall'altro l'avvento della disoccupazione anche nel mondo dei servizi. L'utilizzo delle tecnologie informatiche ha generato un profondo mutamento delle caratteristiche del lavoro non manuale. Si iniziò anche a parlare di proletarizzazione dei lavoratori non manuali (lasciando al di fuori del proletariato solamente i redditi, i grandi manager e molti lavoratori *high skill*) e

---

<sup>239</sup> A. Smith, *La Ricchezza delle Nazioni*, Torino, UTET, 1996.

addirittura dei piccoli imprenditori, storica l'apertura del PCI di Achille Occhetto a questa categoria.

Il processo di proletarizzazione, ossia di riduzione dei lavoratori a semplici costi aziendali facilmente contenibili ha avuto un salto di qualità con l'avvento della *tornante liberista*, la quale ha comportato un restringimento delle conquiste operaie dei decenni precedenti. Opportuno, in tal senso, utilizzare il termine *no collar* coniato da Andrew Ross<sup>240</sup>. L'analisi del sociologo scozzese ci impone di osservare i due principali effetti dell'avvento di un'economia della conoscenza: da un lato il miglioramento della qualità del lavoro e del ritmo dell'innovazione, dall'altro l'esclusione dal mondo del lavoro di tutti coloro i quali non siano in grado di essere al passo con le richieste professionali del mercato. Formazione continua e lavoro precario seguono direttrici differenti.

Attualmente la terziarizzazione è un fenomeno che non si arresta. Sempre più giovani entrano nel mercato del lavoro in imprese che operano nel settore dei servizi. Tuttavia, rimanendo nel caso italiano, il saldo tra lavoratori in entrata e in uscita continua a rimanere tra il negativo e il neutro dall'inizio della crisi nel 2008. Altresì a fronte di una formazione sempre più completa, aumenta di anno in anno sia il numero dei laureati che il numero di diplomati in istituti tecnici, si assiste a una polarizzazione asimmetrica della struttura professionale che continua ad avvantaggiare principalmente i lavoratori *low skill*. Ciò non significa che non sia in atto un processo di *upgrading* dei contenuti professionali delle singole posizioni lavorative, ma che questo processo non muta le specifiche richieste professionali, numericamente orientate ai lavoratori sotto-qualificati, delle imprese italiane. Ad oggi nel mercato del lavoro italiano solo il 20% dei posti di lavoro sono *high skills* e di questi solo la metà sono occupati da lavoratori con un titolo di studio terziario.

Una prima conseguenza di questa specificità italiana è il fenomeno dell'*overeducation*, ossia della presenza nel mondo lavorativo italiano di lavoratori che svolgono attività che richiedono molti meno titoli e molte meno competenze di quelle che posseggono. Una seconda concerne le basse retribuzioni che coinvolgono larga parte dei lavoratori italiani per via di una scarsa qualità degli impieghi disponibili sul mercato.

Dinnanzi a questi mutamenti diviene sempre più precipuo il ruolo del settore non-profit. Difatti in Italia la terziarizzazione dell'economia, la flessibilità al margine del mercato del lavoro e il mutamento dei regimi di welfare sta comportando una crescita esponenziale dei lavoratori che si occupano dei servizi alla persona (operai dei servizi). Secondo gli ultimi

---

<sup>240</sup> A. Ross, *No collar: the humane workplace and its hidden costs*, Philadelphia, Temple University Press, 2004.

report dell'Istat, dell'Isfol e di UnionCamere si osserva una forte crescita del settore non-profit nel nostro paese sia dal punto di vista delle unità sociali e sia dal punto di vista degli addetti. In particolare gli audit sui fabbisogni professionali del terzo settore permettono di constatare come le imprese non-profit hanno pianificato per il prossimo futuro una crescita dell'occupazione come già parzialmente avvenuto anche durante gli anni della crisi.

Per quanto concerne la domanda di lavoro le imprese del terzo settore sono alla ricerca sia di lavoratori *low skill*, da utilizzare nelle attività manuali, che di lavoratori *high skill*, da utilizzare nella progettazione sociale e nelle attività di rendicontazione. Il tal senso il terzo settore rappresenta una realtà capace sia di portare avanti un processo di innovazione sociale fondato sulla socializzazione che di resistere da un punto di vista occupazionale a improvvisi mutamenti delle condizioni economiche.

Anche dal lato della soddisfazione dei bisogni il mercato capitalista tradizionale si presenta come inadatto a una loro piena soddisfazione. Difatti il mercato, composto dalle unità produttive private e da una più o meno diffusa presenza delle istituzioni pubbliche, si focalizza principalmente sul soddisfacimento dei bisogni materiali o primari. I bisogni secondari, invece, non possono essere sopperiti da una visione sociale legata a una dimensione strumentale e utilitaristica<sup>241</sup>. La critica all'opulenza *dei* costumi attraverso lo sciupo *nei* consumi comporta la necessità di non soffermarsi unicamente sugli aspetti materiali nel tentativo di comprendere il livello di felicità degli individui. Il benessere determina solamente una parte della felicità<sup>242</sup> così come, utilizzando la terminologia di Allardt, il livello di vita determina solamente una parte della qualità della vita.

Ecco che i nuovi bisogni, divenuti oramai postmaterialisti<sup>243</sup>, iniziano a richiedere nuove forme di soddisfacimento: la partecipazione, la reciprocità, la socialità e le reti informali divengono sempre più centrali nell'atto di scrivere delle biografie "felici" specialmente per le persone più vulnerabili. Nei paesi a capitalismo avanzato la povertà è stata sostituita dalla miseria: alcuni critici parlano di una *miseria senza povertà* o, all'estremo, di una *povertà contro la miseria*<sup>244</sup>. In tal senso la qualità della vita non si può ridurre alla capacità di acquisto dei beni privati ma va intesa all'interno di reti sociali dove l'azione materiale diviene *socializzazione* tra "due stadi del sociale"<sup>245</sup>.

---

<sup>241</sup> E. Fromm, *Avere o essere?*, Milano, Mondadori, 1979.

<sup>242</sup> R. Easterlin, *Income and Happiness: Towards a Unified Theory*, *The Economic Journal*, 111:473 (July 2001), pp. 465-484.

<sup>243</sup> R. Inglehart, *La rivoluzione silenziosa*, Milano, Rizzoli, 1983.

<sup>244</sup> M. Rahnama, *Global Poverty: A Pauperizing Myth*, *Interculture*, n. 24 (1991), pp. 4-51.

<sup>245</sup> P. Donati, *Sociologia del Terzo Settore*, Roma, La Nuova Italia Scientifica, 1996, p.89.

Fenomeni socio-demografici come la crescita della popolazione mondiale, l'invecchiamento della popolazione di molte aree del pianeta e l'andamento dei flussi migratori tendono a favorire un profondo mutamento della domanda di servizi che non sempre il settore pubblico e privato possono soddisfare. I servizi di cura necessitano di diventare sempre più articolati e personalizzati; cresce la richiesta di servizi ricreativi o legati alla gestione del tempo libero; si rafforza la necessità di sviluppare servizi finanziari che vadano ad integrare i meccanismi di sicurezza sociale di natura pubblica; cresce la richiesta di servizi di integrazione sociale che siano in grado di rafforzare la vicinanza culturale, territoriale o generazionale; le nuove tecnologie e l'allungamento del periodo di attività lavorativa richiedono una riforma dei servizi di istruzione di base o di riqualificazione professionale; aumentano le richieste di servizi relativi ai trasporti, alle comunicazioni e alla sicurezza sociale.

La reciprocità, contenuto ed espressione dei beni relazionali, diviene conseguentemente una variabile fondamentale nel determinare la qualità della vita, ovvero la soddisfazione di tutti quei bisogni di tipo relazionale. Difatti i beni relazionali hanno subito, recuperando i termini dell'economia civile italiana, un processo di deterioramento che prende il nome di malattia di Baumol dei beni relazionali<sup>246</sup>. L'incapacità delle imprese private e, ad oggi, anche della mano pubblica di produrre beni relazionali ha comportato lo sviluppo di un terzo settore nel campo socio-economico. Quest'ultimo insieme ad un quarto settore, inteso come rete familiare e amicale di tipo informale, ha richiesto la nascita di reti di solidarietà sociale in grado di sostituire all'utilità strumentale del mercato un'utilità sociale di natura prettamente relazionale. La capacità di rafforzare la partecipazione sociale, la forza di rimettere al centro i contenuti e le procedure della democrazia diretta insieme all'assistenza di quelle categorie sociali abbandonate dal mercato e dalle istituzioni pubbliche, stanno permettendo alle realtà facenti parte del terzo settore di ricreare quei meccanismi socio-economici utili a migliorare la qualità della vita dei territori dove operano. Conseguentemente la capacità del terzo settore di diversificare i soggetti che forniscono i servizi da quelli che acquisiscono le risorse, in unione a finalità prettamente sociali, permette lo sviluppo di quelle *capabilities* in grado di accrescere il capitale sociale e la coesione sociale a livello comunitario.

In tal modo l'economia può essere vista come un fatto sociale in cui, utilizzando il pensiero di Granovetter e in contrapposizione al dogma della mano invisibile, le azioni

---

<sup>246</sup> L. Becchetti e M. Santoro, *The Wealth-Unhappiness Paradox: a Relational Goods/Baumol Disease Explanation*, Handbook on the Economics of Happiness, Northampton, Elgar books, 2007.

sono socialmente situate e le istituzioni sono socialmente poste in essere. In tal modo il terzo settore, come si vedrà nel prossimo paragrafo, diviene un'istituzione fondamentale al fine di recuperare forme di scambio necessarie a soddisfare nuovi bisogni sociali. In una prospettiva dinamica, in cui diviene difficoltoso comprendere se la crescita della ricchezza di una nazione porta a una complessificazione delle sue istituzioni o se al contrario la stessa complessità genera un mutamento istituzionale favorevole a uno sviluppo socio-economico, è comunque comprensibile ritenere che il mutamento della ricchezza economica, culturale e relazionale di una società è propedeutico a una diversificazione dei bisogni sociali e, di conseguenza, a un rinnovamento delle istituzioni necessarie a soddisfarli.

Partendo da questa breve premessa i prossimi due paragrafi si soffermeranno sul ruolo del terzo settore nel determinare la qualità della vita nelle regioni italiane, soddisfacendo le richieste partecipative dei singoli, e nel riassorbire la disoccupazione tecnologica prodotta dalle attuali condizioni del sistema economico.

### **3.1 QUALITÀ DELLA VITA E TERZO SETTORE NELLE REGIONI ITALIANE: UN'ANALISI MULTI-CRITERIO**

All'inizio degli anni Trenta del XX secolo il presidente americano Theodore Roosevelt comprese che le istituzioni pubbliche avevano bisogno di uno strumento matematico capace di contabilizzare la crescita economica di una realtà territoriale. In precedenza, difatti, la contabilità nazionale era basata sugli indici di borsa e su i prezzi delle materie prime. Per ovviare a ciò alcuni economisti come Simon Kuznets negli Stati Uniti e Colin Clark nel Regno Unito presentarono uno strumento contabile chiamato PIL (Prodotto interno lordo). Questo strumento, prettamente quantitativo, permise con facilità di conteggiare le variazioni produttive di una nazione evitando il rischio di duplicazioni contabili.

Fin dall'inizio, tuttavia, il PIL si dimostrò inadatto sia a misurare il benessere di una nazione che a determinare il corrispettivo livello di felicità. Famosa al riguardo è la frase di Robert Kennedy per cui il Pil «*misura tutto quanto a parte ciò che rende la vita degna di essere vissuta*». Per quanto concerne la misurazione del benessere, il Pil non tiene conto della distribuzione dei redditi. Essendo calcolato in base ai prezzi di mercato delle singole merci, né consegue che lì dove vi sono molti ricchi e una distribuzione sperequativa delle risorse il PIL sarà più elevato rispetto a un territorio dove la distribuzione dei redditi è maggiormente perequativa. Dato che i prezzi di mercato dipendono dalla distribuzione ineguale dei redditi, si desume che una forte crescita del PIL è facilmente dovuta a una elevata sperequazione delle risorse disponibili. Partendo da tali assunti anche l'economista statunitense Simon Kuznetz nel 1934 affermò dinnanzi al Congresso Americano che «*il benessere di una nazione difficilmente può essere dedotto da una misura di reddito nazionale*». Anche il filosofo e premio Nobel per l'economia Amartya Sen affermò che: «*Si potrebbe avere la vita che si era desiderata senza essere felici. Si potrebbe essere felici senza avere molta libertà. Si potrebbe avere molta libertà senza avere molto*».

Difatti all'effettiva capacità del PIL di misurare il benessere di una nazione si aggiunse pochi anni dopo la questione concernente l'attinenza tra il benessere e la felicità. Prendendo per buona la relazione che intercorre tra crescita del PIL e crescita del benessere, si può andare oltre affermando che una crescita del reddito permette di conseguire una paritetica crescita del livello di felicità percepita?

A tal proposito a cavallo degli anni Trenta e Quaranta, nel mondo delle discipline sociali, iniziarono a comparire una serie di studi finalizzati a superare il riduzionismo

sociale degli indicatori prettamente economici. Il primo lavoro di un certo spessore fu *Tendenze sociali recenti negli Stati Uniti* di William Ogburne. Pochi anni dopo, sulla scia dei lavori psicologici di Abraham Maslow e di Frederick Herzberg, nacque il cosiddetto *Movimento degli indicatori sociali*. Le analisi sociologiche legate a questo movimento traevano origine dai principali limiti del PIL: l'incapacità di includere attività economiche di tipo informale; l'impossibilità di contabilizzare gli effetti sociali dei beni pubblici, dei beni relazionali e dei beni comuni; l'assenza di una misurazione delle esternalità negative<sup>247</sup>.

Gli anni Sessanta rappresentarono il momento storico in cui si istituzionalizza un filone di studi critici nei confronti dell'economicismo liberista. Mentre il *Movimento degli indicatori sociali* cercava di creare nuovi indicatori in grado di supportare il decisore pubblico nella scelta delle politiche più adatte al fine di ridurre i fenomeni di esclusione sociale e di sperequazione economica, una serie di studiosi di estrazione marxista portarono avanti una dura critica a quella che Galbraith definì come *società opulenta*. Tra i principali testi di questa scuola di pensiero, capace anche di ispirare i moti studenteschi del Sessantotto, vi furono *l'Uomo a una dimensione* di Herbert Marcuse e *Anima e Società* di Erich Fromm. Questi autori rimisero al centro della questione sociale il concetto di *giustizia sociale* ed ebbero come obiettivo la riduzione dei costi sociali dello sviluppo.

Un altro testo fondamentale per comprendere lo spirito di quel periodo storico e per cogliere la prima presa di coscienza circa la questione ambientale è *The Tragedy of the Commons* di Garrett Hardin. L'ecologo statunitense si accorse che il bene comune, inteso come *essere in comune*, ha subito un processo di erosione nel momento in cui si è giunti a una società in cui è presente una stabilità sociale di lunga durata. Di conseguenza il lasciare alla libera iniziativa dei privati la gestione di un bene comune comporta, per via dell'edonismo dei singoli, un deterioramento delle condizioni esistenziali di tutti. Solo pochi anni dopo l'articolo di Hardin, il Club di Roma presenterà *I limiti della crescita*. Questo lavoro si connota per essere uno dei maggiori studi sulla condizione ambientale del pianeta e sugli effetti dell'azione antropica sui meccanismi ambientali. Gli studi pionieristici di questi autori, così come dei loro epigoni, apriranno la strada alla diffusione del concetto di *sostenibilità*.

Tra la fine degli anni Cinquanta e i primi anni Sessanta un famoso esperimento medico negli Stati Uniti obbliga i ricercatori sociali a focalizzarsi maggiormente sugli aspetti

---

<sup>247</sup> A.E. Carra, *Oltre il PIL, un'altra economia. Nuovi indicatori per una società del ben-essere*, Roma, Ediesse, 2010.

relazionali dell'esistenza. Il risultato di questo esperimento prende il nome di *Effetto Roseto*.

A metà degli anni Cinquanta del secolo scorso alcuni psicologi americani iniziarono uno studio sulla città americana di Roseto (Pennsylvania). La peculiarità di questa piccola città abitata unicamente da immigrati italiani consisteva nella quasi mancanza di decessi causati da malattie cardiocircolatorie (nel resto degli USA, al contrario, queste rappresentavano una delle principali cause di morte). Lo studio si soffermò principalmente sul confronto tra la salute dei cittadini di Roseto e quella dei cittadini della vicina città di Bangor. La città di Roseto, dal punto di vista sociale, venne definita dagli scienziati come un luogo dove era «*still displayed a high level of ethnic and social homogeneity, close family ties, and cohesive community relationship*»<sup>248</sup>.

Tuttavia, in un primo momento, i ricercatori non analizzarono gli aspetti sociologici relativi alla cittadina di Roseto ma iniziarono ad analizzare gli aspetti legati all'alimentazione e allo stile di vita, considerati i due principali determinanti della salute. Solamente dopo alcuni anni, segnati da insuccessi, ci si accorse di alcune peculiarità di carattere sociale concernenti le modalità di relazione tra i rosetani (*rosetans*). I ricercatori si accorsero, studiando nello specifico sia i giovani tra i 25 e i 35 anni che la popolazione over 35, dell'esistenza di uno stretto collegamento tra la qualità e l'aspettativa di vita da un lato, e il livello di coesione sociale all'interno della comunità di appartenenza dall'altro. Questa relazione fu validata attraverso la parametrizzazione di altri fattori quali la genetica (i cittadini di Roseto che lasciavano la città tendevano a contrarre malattie cardiovascolari come tutti gli altri cittadini americani), la salubrità dell'ambiente (città vicine come Bangor avevano una qualità delle acque e dell'aria praticamente identica) e lo stile di vita (i cittadini di Roseto mangiavano gli stessi alimenti e facevano la stessa quantità di moto del cittadino americano medio).

L'unica disomogeneità tra Roseto e il resto degli USA era appunto il differente grado di coesione sociale dovuto a un minor grado di individualismo nei cittadini rosetani. Ulteriore riprova del precedente legame, presente nello studio preso in riferimento e datato 1992, consiste nell'osservare come a partire dagli anni Settanta si è iniziato a verificare un calo di tale effetto: le due principali malattie prese in questione, *myocardial infarction* e *congestive heart*, divengono presenti in maniera pressoché speculare sia tra i cittadini di Bangor che in quelli di Roseto. Questo è dovuto principalmente a una omogeneizzazione

---

<sup>248</sup> B. Egolf, J. Lasker, S. Wolf e L. Potvin, *The Roseto Effect: a 50-years comparison of mortality rates*, American Journal of Public Health, n.8 – Agosto 1992, pp.1089-1092.

delle relazioni sociali dei rosetani rispetto a quelle dei cittadini americani. Il risultato dell'analisi svolta in Pennsylvania venne successivamente ampliato da uno studio europeo del 2003 promosso dalla *World Health Organization*. Nello studio, alla sezione *Social Support*, si evince che «*Social support and good social relations make an important contribution to health*»<sup>249</sup>. A partire dagli studi sociologici e antropologici legati a tale esperimento si venne a ridefinire il ruolo positivo della *partecipazione sociale*.

Pertanto il concetto di sostenibilità in unione con i concetti di giustizia sociale e di partecipazione andranno negli anni successivi ad affiancare il reddito nelle analisi sulla qualità della vita dei singoli individui. Difatti lo studio della qualità della vita presuppone il superamento della relazione che intercorre tra benessere e soddisfazione dei bisogni materiali. Fin dalle analisi psicologiche di Maslow, culminate con la nota *piramide dei bisogni*, si evince come gli aspetti non materiali dell'esistenza incidono profondamente sulla felicità degli individui. Il tentativo di superare la reificazione dei rapporti sociali implica un ri-accentramento di tutti quei sistemi relazionali che si focalizzano su valori anti-consumistici. Tale critica si estende anche alle forme di analisi sociale che scadono in un complesso quanto-frenico. La felicità, secondo tale corrente, non scaturisce unicamente dalla capacità di sfruttare le risorse attraverso il mezzo monetario ma trova linfa dal costituirsi di organizzazioni sociali capaci di evitare forme di frizione nel processo di sfruttamento delle risorse umane e naturali.

Difatti per comprendere il ruolo del terzo settore nel processo di soddisfazione dei bisogni sociali è opportuno ricorrere al concetto sociologico di *qualità della vita* piuttosto che al concetto economico di *benessere*. A riguardo bisogna fare una precisazione. In molti studi a cavallo tra la filosofia e l'antropologia la qualità della vita viene analizzata come un valore personale: ogni individuo cerca la propria personale soddisfazione. In tal senso la qualità della vita viene a dipendere dalle tradizioni familiari, dal proprio carattere, dalla complessità sociale e dal contesto storico in cui si vive. La qualità, di conseguenza, viene concepita non soltanto come il raggiungimento di una prosperità economica, propedeutico alla piena soddisfazione dei bisogni materiali, ma altresì di un certo stile di vita. Responsabilità nei consumi, equilibrio tra aspettative e orientamenti, forma e contenuto delle relazioni inter-personali e scoperta di nuovi valori sociali rappresentano alcune variabili di carattere individuale che incidono profondamente sulla percezione della propria

---

<sup>249</sup> AA.VV., *The Solid Facts: social determinants of health*, Copenhagen, W.H.O. Regional Office for Europe, 2003, p.22.

qualità di vita<sup>250</sup>. Come afferma il premio Nobel per l'economia Amartya Sen la qualità della vita dipende principalmente dalla possibilità (*capabilities*) per un individuo di agire (*functionings*) in sintonia con quelli che sono i valori e le tradizioni in cui crede. Affiancare alla logica della soggettività percettiva la logica della libertà di agire, sulla scia del paradosso dello schiavo felice, spinge il filosofo indiano a introdurre i concetti di *cattivo piacere* e *buona pena*<sup>251</sup>. L'adattamento dell'individuo alla qualsivoglia condizione materiale, dovuto soprattutto a dogmi religiosi o alla propaganda politica e a una dissonanza tra le polarità delle condizioni oggettive e soggettive dell'esistenza, fa sì che la qualità della vita possa essere concepita anche come un fenomeno contestativo e autonomistico. Nel processo di ampliamento delle distanze tra gli aspetti materiali e non materiali dell'esistenza anche l'impostazione neo-marxista si concentra sul ruolo della contestazione quale *prius* logico-temporale nel percorso di emancipazione degli individui. Ad esempio Agnes Heller definisce i bisogni materiali come alienanti, ovvero importanti rispetto alla loro estensione, mentre i bisogni immateriali come radicali, ovvero importanti rispetto alla loro profondità. I primi, cari alla teoria marxista, derivano da un rapporto sociale in cui «ogni uomo spera di creare all'altro un nuovo bisogno, per costringerlo a un nuovo sacrificio, per ridurlo in una nuova dipendenza e indurlo a un nuovo modo di godimento e però di rovina economica (...)»<sup>252</sup>. La qualità della vita nelle società avanzate, pertanto, viene a dipendere principalmente dagli aspetti immateriali, ovvero esistenzialmente contrapposti alle condizioni sociali imposte dalla riproduzione del capitale<sup>253</sup>.

Tuttavia in questa trattazione si è deciso di non seguire una prospettiva di natura soggettiva, ad esempio ricorrendo alla somministrazione di questionari, ma di ricorrere a un'analisi di dati secondari raccolti dall'Istat. L'impostazione segue maggiormente un filone di studi prossimo alla psicologia sociale. Infatti tra i principali studiosi delle tematiche concernenti la qualità della vita vi sono psicologi sociali e sociologi come Wolfgang Zapf e Erik Allardt. Il sociologo finlandese, in particolare, ha approfondito le differenze che intercorrono tra benessere e felicità<sup>254</sup>. Difatti mentre il benessere è collegato al livello di vita (*having*), ovvero esclusivamente agli aspetti materiali

---

<sup>250</sup> M. Durand, *Per una epistemologia della qualità della vita*, in La Rosa M. (1983), *Qualità della vita e qualità del lavoro*, Milano, Franco Angeli, 1983.

<sup>251</sup> A. Sen, *La felicità è importante, ma altre cose lo sono di più*, in L. Bruni e P.L. Porta, *Felicità e libertà: economia e benessere in prospettiva relazionale*, Milano, Guerini, 2006.

<sup>252</sup> Marx, K. *Manoscritti economico-filosofici del 1844*, Torino, Einaudi, 1968.

<sup>253</sup> A. Heller, *La teoria dei bisogni in Marx*, Milano, Feltrinelli, 1974.

<sup>254</sup> E. Allardt, *Dimension of welfare in a comparative Scandinavian Study*, in *Acta Sociologica*, XIX, n.3 (1976).

dell'esistenza, la felicità è legata alla qualità della vita (*being*), ovvero anche agli aspetti relazionali. Pertanto sia il benessere che la felicità sono stati scomposti in due distinti approcci: il primo di natura oggettiva, gestione delle risorse disponibili e struttura dei rapporti sociali, mentre il secondo di natura soggettiva, percezione della quantità delle risorse disponibili e della qualità delle relazioni umane. La combinazione degli aspetti oggettivi e soggettivi dell'esistenza determina quattro distinti stati: uno stato di *well-being* nel caso in cui è presente una soddisfazione sia dal lato oggettivo che soggettivo; uno stato di *dissonance* nel caso in cui a una soddisfazione materiale non faccia da contraltare una soddisfazione immateriale; uno stato di *adaptation* nel caso in cui alla deprivazione materiale faccia seguito una percezione soggettiva di natura positiva; uno stato di *deprivation* in cui sia il benessere soggettivo che oggettivo sono considerati insufficienti<sup>255</sup>.

Tale modello di riferimento, propedeutico alla scelta degli indicatori sociali utilizzati in questo studio sulla qualità della vita, è stato rielaborato da Giampaolo Nuvolati nel 1993. Secondo tale classificazione, diretta evoluzione della dicotomia proposta da Allardt tra livello di vita e qualità della vita, le dimensioni legate alla qualità della vita sono frutto dell'ibridazione tra gli aspetti materiali individuali e collettivi, legati al mercato e al settore pubblico, e gli aspetti immateriali individuali e collettivi, concernenti le relazioni familiari/amicali e il terzo settore. Conseguentemente la qualità della vita più elevata va a quei territori capaci di<sup>256</sup>:

- garantire una maggiore qualità dei servizi pubblici;
- avere una ricchezza diffusa;
- provvedere a una diffusione delle attività di natura culturale, relazionale e partecipativa-inclusiva;
- assicurare un modello familiare e amicale che supporti gli individui nel caso in cui vi sia un disagio esistenziale.

Quanto detto rappresenta la griglia teorica che sottende la seguente analisi empirica. La classificazione dei bisogni umani presentata da Nuvolati fa da sostegno a un'analisi multicriterio relativa alle 20 regioni italiane (19 regioni più l'accorpamento delle Provincie Autonome di Trento e Bolzano). La domanda a cui si vuole dare una risposta può essere

---

<sup>255</sup> W. Zapf, *Individuelle Wohlfahrt: Lebensbedingungen und wahrgenommene Lebensqualität*, in W. Glatzer e W. Zapf, *Lebensqualität in der Bundesrepublik. Objektive Lebensbedingungen und subjektives Wohlbefinden*, Frankfurt, Campus, 1984.

<sup>256</sup> G. Nuvolati, *La qualità della vita delle città: metodi e risultati delle ricerche comparative*, Milano, Franco Angeli, 1998.

così riassunta: quanto incide il terzo settore, ovvero gli aspetti di socializzazione che ne sono il sostrato, nel processo di soddisfazione dei bisogni sociali nelle regioni italiane?

Per rispondere a questa domanda si è fatto ricorso a un'analisi multi criterio. Più esattamente ci si riferisce alla tecnica denominata TOPSIS (*Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution*). In letteratura si è già ricorso a questa tecnica al fine di misurare la qualità della vita a livello territoriale. Nello specifico si può risalire all'articolo *La misura del benessere con i metodi multicriteria: un caso studio per le regioni italiane* di Isabella Carbonaro. Tuttavia rispetto alla precedente analisi non si è fatto ricorso alla tecnica modificata<sup>257</sup> ma alla tecnica tradizionale presentata da Hwang e Yoon nel 1981. Il vantaggio di questa tecnica consiste nel ricorso a due distinte soluzioni: una *ideale* e una *ideale negativa*. Più un territorio si trova distante dalla soluzione negativa e vicino a una soluzione positiva e maggiore sarà la qualità della vita al suo interno. La prima fase della tecnica consiste nel processo di adimensionalizzazione della cosiddetta matrice di decisione. In seconda battuta la matrice adimensionalizzata viene pesata; nello specifico si è ricorso a una distribuzione dei pesi detta *ad albero* proposta fin dagli anni Settanta da Seidman e Liu<sup>258</sup>. Successivamente si ricavano le due soluzioni ideali, una positiva e una negativa, e si calcolano le distanze tra le alternative reali e quelle ideali. Infine si gerarchizzano le alternative a seconda del punteggio finale ottenuto, ovvero a quel punteggio che garantisce la distanza minima dalla soluzione ideale e la distanza massima dalla soluzione ideale negativa.

Tornando alla scelta degli indici si è deciso di ricorrere, sempre seguendo l'approccio di Nuvolati, a quattro sub-indici differenti:

- aspetti materiali collettivi (qualità dei servizi pubblici);
- aspetti materiali individuali (andamento economico);
- aspetti non materiali collettivi (processi di socializzazione);
- aspetti non materiali individuali (relazioni familiari e amicali).

Gli aspetti materiali sintetizzano il ruolo che hanno sia la quantità di reddito generato dal sistema economico che la qualità dei servizi pubblici garantiti dalle istituzioni pubbliche centrali e locali nel produrre un modello di sviluppo atto a soddisfare i bisogni primari degli individui. Sebbene questi primi due aspetti siano fondamentali nel

---

<sup>257</sup> J. Antucheviciene, E.K. Zavadskas e A. Zakarevicius, *Multiple criteria construction management decisions considering relations between criteria*, Technological and Economic Development of Economy, n.16 (2010), pp. 109-125.

<sup>258</sup> D. Seidman e B. Liu, *Reply and Rejoinder on: Ben-Chien Liu, Quality of Life Indicators in US Metropolitan Area: A Statistical Analysis*, Social Indicators Research, vol.4 (1977), pp. 97-117.

determinare sia il benessere che la qualità della vita a livello territoriale, permangono gli effetti negativi delle loro variazioni. L'esempio classico riguarda ancora una volta il PIL: in esso sono conteggiate anche delle variazioni economico-monetarie che nulla hanno a che vedere con l'accrescimento del benessere di una comunità ovvero, all'opposto, non sono conteggiate quelle variazioni economiche che hanno una polarità positiva ai fini dello sviluppo sociale. Ad esempio possibili esternalità negative non vengono prese in considerazione così come tutte quelle forme di economia informale che rappresentano un importante sostegno per la quasi totalità dei nuclei famigliari.

Anche dal lato dei servizi pubblici la semplice misurazione del numero delle prestazioni eseguite sta venendo lentamente sostituita da un approccio che ricalibra in positivo il fattore qualitativo dei servizi stessi. Attraverso il progetto *Barometro della Qualità Effettiva dei Servizi Pubblici* promosso dal *Ministero per la Pubblica Amministrazione e l'Innovazione*, la pubblica amministrazione italiana tenta di superare i limiti di una visione quantitativa dell'azione pubblica, ossia erogare servizi confacenti a degli standard predefiniti, attraverso una prospettiva che tenga conto anche della minimizzazione del disturbo dell'utente. Qualità del servizio viene quindi a significare riduzione dei disagi di una cattiva amministrazione e riduzione del numero dei passaggi necessari per ottenere la prestazione richiesta.

Ecco che un riduzionismo quantitativo, ovvero che rende avulso il ruolo della dimensione relazionale, nel processo di analisi della qualità della vita comporta una affievolimento della reale comprensione dei rapporti sociali. Difatti negli ultimi anni si è diffusa una prospettiva sociologica fondata sulla critica al dirompere di un modello di sviluppo economico ultra-razionalista nel micro e liberal-individualista nel macro. L'unione dei due aspetti ha comportato, e ancora comporta, un sistema sociale dove la felicità, come rapporto individuo/individuo, è soppiantata dall'utilità, come rapporto individuo/cosa, e dove l'innovazione tecnologica, finalizzata al consumismo, tende sempre più a distanziarsi dal progresso umano, finalizzato alla dignità della sopravvivenza<sup>259</sup>.

L'utilizzo dei quattro indici tenta di saturare semanticamente i sotto-sistemi su cui si struttura il vivere sociale. Riprendendo la reinterpretazione di Pierpaolo Donati del modello AGIL di Parsons<sup>260</sup>, si è ricorso alla distinzione tra quattro sotto-sistemi: il sistema economico rappresentato dal mercato; il sistema politico rappresentato dalle istituzioni pubbliche; il sistema sociale rappresentato dal terzo settore e il sistema informale

---

<sup>259</sup> L. Bruni e S. Zamagni, *Economia civile. efficienza, equità, felicità pubblica*, Bologna, Il Mulino, 2004.

<sup>260</sup> P. Donati, *Teoria relazionale della società*, Milano, Franco Angeli, 1991.

rappresentato dalla famiglia e dalle reti amicali. Attraverso tale suddivisione diviene possibile osservare il ruolo del terzo settore nel processo di soddisfazione dei bisogni sociali degli individui senza tuttavia dimenticare il ruolo delle istituzioni pubbliche, dei meccanismi di mercato e della qualità delle relazioni informali. Pertanto il modello teorico di riferimento può essere schematizzato come segue:

**Figura 2: modello teorico di riferimento:**

<b>BISOGNI SOCIALI</b>	<b>ATTORI</b>	<b>BENI</b>	<b>MORFOLOGIA BENI</b>	<b>FORMA DI SCAMBIO</b>	<b>VANTAGGIO SOCIALI</b>	<b>TIPOLOGIA DI UTILITÀ</b>
	ISTITUZIONI PUBBLICHE	BENI PUBBLICI	MATERIALI COLLETTIVI	SCAMBIO REDISTRIBUITO	REDISTRIBUZIONE DEI REDDITI E DELLE POTENZIALITÀ DI VITA  ALLOCAZIONE DEI BENI PUBBLICI  STABILIZZAZIONI DELLE FLUTTUAZIONI ECONOMICHE	UTILITÀ PUBBLICA
<b>MATERIALI</b>						
	MERCATO	BENI PRIVATI	MATERIALI INDIVIDUALI	SCAMBIO DI MERCATO	PRODUZIONE DI BENI E SERVIZI	UTILITÀ STRUMENTALI
	TERZO SETTORE	BENI RELAZIONALI COLLETTIVI	NON MATERIALI COLLETTIVI		RIDUZIONE COSTI SERVIZI PUBBLICI  ACCESSIBILITÀ  FORMAZIONE  CRESCITA DEI LIVELLI DI COESIONE SOCIALE	
<b>IMMATERIA LI</b>						
	RELAZIONI INFORMALI	BENI RELAZIONALI PRIVATI	NON MATERIALI INDIVIDUALI	RECIPROCIÀ / SOCIAZIONE	RIDUZIONE ESCLUSIONE SOCIALE  MAGGIORE PREDISPOSIZIONE ALLA PARTECIPAZIONE SOCIALE	UTILITÀ SOCIALE

Passando alla parte empirica è bene premettere che gli indicatori componenti i seguenti indici sono stati estrapolati dalle basi di dati dell'ISTAT. Nello specifico si è ricorso al database dell'indagine sul Benessere Equo e Sostenibile del 2013 e al Censimento dell'Industria e dei Servizi del 2011. La suddivisione è la seguente:

1) ASPETTI MATERIALI COLLETTIVI:

- posti letto negli ospedali ogni 1000 abitanti (+);
- mortalità infantile ogni 1000 nati vivi (-);
- densità aree verdi sulla superficie comunale (+);
- kg. per abitante di raccolta differenziata (+);
- persone col diploma superiore sul totale delle persone tra i 25 e i 64 anni (+);
- partecipazione culturale (+);
- presa in carico degli over 65 ogni 100 persone (+);
- presa in carico ponderata dell'utenza dei servizi per l'infanzia (+);
- numero di omicidi ogni 100.000 persone (-);
- percezione della sicurezza camminando al buio da soli (+);
- accessibilità ai servizi essenziali (-).

2) ASPETTI MATERIALI INDIVIDUALI:

- reddito pro capite (+);
- indice di disuguaglianza del reddito disponibile (-);
- giovani tra i 15 e i 29 anni che non lavorano e non studiano (NEET) (-);
- tasso di occupazione (+);
- indice di rischio di povertà relativa (-).

3) ASPETTI NON MATERIALI COLLETTIVI:

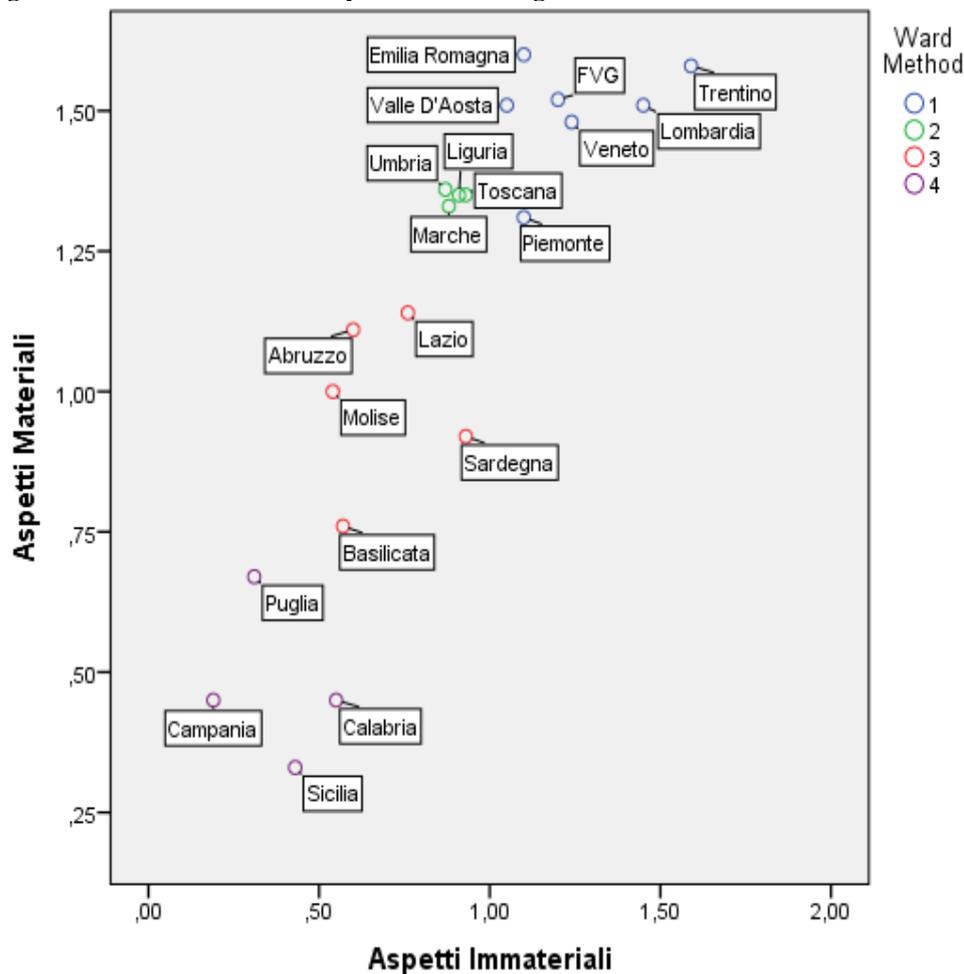
- rapporto imprese non profit / popolazione regionale (+);
- partecipazione sociale (+);
- attività volontariato (+);
- numero addetti istituzioni non profit (+);
- finanziamento associazioni (+);
- fiducia generalizzata (+);

#### 4) ASPETTI NON MATERIALI INDIVIDUALI:

- soddisfazione nelle relazioni familiari (+);
- soddisfazione nei rapporti amicali (+);
- persone su cui contare (+);
- attività ludiche dei bambini da 3 a 10 anni svolte con i genitori (+);
- aiuti gratuiti dati (+).

Infine per la divisione in gruppi si è ricorso a una *Cluster Analysis* con metodo gerarchico attraverso il software SPSS (il “taglio” a 4 cluster deriva dall’osservazione del dendrogramma).

**Figura 3: risultato Cluster Analysis con metodo gerarchico:**



Per quanto concerne l’analisi multi-criterio sulla qualità della vita nelle regioni italiane si riscontra preliminarmente la nota dicotomia Nord-Sud. Tale dicotomia riguarda sia gli aspetti legati al reddito e alla qualità dei servizi e sia, in relazione al caso di studio, la presenza di istituzioni legate al mondo del terzo settore e alla peculiarità dei legami informali. Per quanto concerne la qualità della vita si osserva una divisione in quattro zone geografiche della nostra penisola. L’analisi cluster eseguita con il metodo di Ward mostra

come l'ipotesi del professor Bagnasco di una *Terza Italia* sia ancora ben visibile dai risultati ottenuti con dati ISTAT compresi tra il 2010 e il 2012. Difatti le regioni centro-settentrionali possono essere scomposte in due tronconi: da un lato con punteggi particolarmente elevati le regioni del nord est con l'aggiunta dell'Emilia Romagna, dall'altro le regioni del nord ovest, Lombardia esclusa, con l'aggiunta di tre regioni del centro Italia, la Toscana, l'Umbria e le Marche. Resiste pertanto il famoso asse Milano-Bologna mentre vacilla quello che collega Torino con Venezia. Il Piemonte, difatti, si colloca in una posizione intermedia tra i due cluster sebbene venga inserito nell'ultima posizione del primo.

Nel caso del primo cluster, ovvero quello che ha ottenuto i punteggi più alti, sono presenti regioni che hanno un reddito medio pro-capite alto, una distribuzione della ricchezza di natura perequativa, una buona qualità dei servizi pubblici locali, una diffusa presenza sul territorio di imprese legate al mondo del non-profit e una struttura familiare che riduce l'insorgenza di fenomeni legati al disagio esistenziale degli individui. Le prime sei regioni della classifica, nondimeno, primeggiano in tutti e quattro gli indici presi in considerazione, chiudendo sempre nelle prime sei posizioni (ad eccezione della Valle D'Aosta per quanto concerne gli aspetti individuali non-materiali e gli aspetti collettivi materiali).

Il secondo cluster ottiene punteggi medi su tutte e quattro gli indici collocandosi in una posizione intermedia tra le regioni della *Terza Italia* e le regioni centrali. La maggior parte del distacco che le separa dalle prime deriva dai risultati ottenuti negli indici che concernono la diffusione sul territorio di enti no profit e le relazioni informali. Negli altri indici i punteggi sono più vicini alle regioni della *Terza Italia* piuttosto che a quelli delle regioni centrali.

Il terzo cluster relativo alle regioni centrali ci permette di osservare come le cinque regioni che compongono questo cluster siano particolarmente indietro negli indici legati al benessere economico e alla qualità dei servizi pubblici mentre riescono ad avvicinarsi alle regioni centro-settentrionali per quanto riguarda gli indici relativi agli aspetti non-materiali sia collettivi che individuali. In particolare l'ottimo risultato della Sardegna in entrambi gli indici fa pensare a un sistema socio-culturale di natura solidale favorevole alla stabilità dei rapporti sociali e alla regolarità nella soddisfazione dei bisogni relazionali. Difatti anche nella classifica della qualità della vita del Sole 24 Ore le provincie sarde ottengono buoni risultati sia per quanto concerne l'ordine pubblico, nel 2013 la provincia più sicura d'Italia fu Oristano mentre nel 2014 la totalità delle province sarde è rientrata per lo stesso indice

nelle prime 50 posizioni della classifica, e sia per quanto concerne la qualità del tempo libero, Olbia-Tempio ha chiuso al terzo posto e Sassari al quarto.

Infine il quarto cluster, relativo alle regioni meridionali, ottiene punteggi bassi in tutti e quattro gli indici, ottenendo un distacco ampio dalle regioni dell'Italia centrale. Quest'ultimo risultato è in linea con la tradizionale arretratezza socio-economica delle regioni del Mezzogiorno: PIL pro-capite basso, sperequazione sociale, servizi pubblici di bassa qualità, scarsa diffusione delle strutture legate al mondo del non profit e legami sociali di natura familistica.

**Figura 4: cartina rappresentante i 4 cluster realizzata attraverso il software Region Map Generator.**



Focalizzandosi sul terzo settore, al fine di comprendere i risultati dell'analisi, è doveroso approfondire alcuni aspetti fin qui non trattati. Storicamente lo sviluppo del terzo settore su base territoriale, perlomeno per ciò che concerne l'Italia, si può considerare legato almeno a due aspetti: da un lato alla presenza di un mercato capitalista capace di far emergere una certa eterogeneità tra il settore pubblico e il settore privato e dall'altro all'espansione di valori sociali improntati a un diffuso senso di comunità. Per ciò che riguarda il primo aspetto, mentre il settore privato subisce un processo di specializzazione nella produzione di beni privati, alienabili attraverso uno scambio di mercato, il settore

pubblico si focalizza sulla produzione di beni pubblici, alienabili attraverso uno scambio redistributivo<sup>261</sup>.

Tale processo storico comporta la perdita di valore dei beni di tipo relazionale. Per gli economisti civili italiani si può parlare di una malattia di Baumol dei beni relazionali: data l'impossibilità di innovare le forme e i sistemi di relazione davanti a una continua evoluzione dei beni fondati sul valore di scambio, si osserva una perdita di valore, e quindi di "investimento", nei beni di natura relazionale<sup>262</sup>. Per tali motivi, nei territori dove avvengono i mutamenti esposti, si osserva lo sviluppo di una nuova forma di associazione che, in quanto polimorfica, rientra sotto il grande cappello del terzo settore.

Tuttavia l'evoluzione politico-economica di un territorio non è sufficiente per generare un modello sociale orientato alla reciprocità. Difatti è essenziale che la popolazione locale sia strutturata all'interno di un modello antropologico di tipo comunitario: un modello capace di far dialogare lo scambio con il valore d'uso e la conoscenza tacita con l'eterogeneità culturale. In tal modo la relazione sociale diviene relazione solidale, ovvero all'importanza degli aspetti non materiali individuali si associa l'importanza degli aspetti non materiali collettivi. In altri termini la latitanza nel processo di soddisfazione dei nuovi bisogni da parte dei grandi sistemi sociali, come il mercato e la mano pubblica, viene compensata dallo sviluppo di movimenti sociali in grado di rimettere al centro una cultura della cittadinanza che prende le mosse dalle relazioni intime orientate all'equità e alla reciprocità presenti in ambito familiare e amicale. Con le parole di Pierpaolo Donati si può affermare che il terzo settore nasce e si evolve attraverso «*la produzione di regole dell'agire sociale che sono espressioni intersoggettive della coscienza personale*»<sup>263</sup>.

Il terzo settore pertanto agisce dal lato dei bisogni per mezzo della produzione di un'utilità di tipo sociale. Per comprenderla bisogna sradicarsi di dosso il peso dell'etica consequenzialista che da Mandeville in poi ha elaborato il mito dell'*homo oeconomicus* e dell'utilità strumentale. Difatti l'utilità sociale, rifuggendo dalle logiche edonistiche del mercato, ha come obiettivo quello di allargare la platea dei soggetti che possono beneficiare della produzione di un bene o di un servizio. La ricchezza viene a godersi, con le parole di Marcel Mauss, attraverso la sua trasmissione. Non è più il soggetto che deve "adeguarsi" al prezzo ma è il prezzo che si "adegua" al soggetto. Ecco che la negazione del valore di scambio opera nell'ottica di ridurre il reddito delle classi occupate in favore delle

---

<sup>261</sup> K. Polanyi, *La Grande Trasformazione*, Torino, Einaudi, 1974.

<sup>262</sup> L. Becchetti, L. Bruni e S. Zamagni, *Microeconomia. Scelte, relazioni, economia civile*, Bologna, Il Mulino, 2010.

<sup>263</sup> P. Donati, *Sociologia del Terzo Settore*, Roma, NIS, 1996, p.18.

classi non occupate nel caso in cui tale reddito ecceda il costo della riproduzione sociale delle prime.

Detto ciò sarebbe opportuno, al fine di trasformare la relazione in un bene e di riscoprire lo stretto legame tra benessere economico, felicità e reciprocità, tenere sempre presente il legame tra emozione e socializzazione: invero nel caso di scomposizione dei due aspetti la socializzazione si tramuterebbe nel processo puramente economico «*di trasferimento dei mezzi di produzione nelle mani della società*»<sup>264</sup>. Questo rappresenta esattamente l'opposto di quanto affermato in precedenza, quando si è osservata l'opportunità di mutare le logiche di mercato per mezzo di una traslazione dal piano materiale al piano relazionale. Proprio il piano materiale, ben sintetizzato nel termine mezzi di produzione, indica il presupposto filosofico ed etico su cui poggia una delle principali contrapposizioni tra i concetti di economia e società. Un mercato totalmente distanziato dall'uomo, preda dell'accumulazione e della produzione materiale, genera una società che si struttura in funzione del mercato piuttosto che un mercato capace di adattarsi ai bisogni sociali.

*Se il mercato, e più in generale l'economia diventano solo scambio strumentale, si entra dentro uno dei paradossi più preoccupanti di oggi. La moneta cattiva scaccia la buona: è una delle più antiche leggi dell'economia. È questo un meccanismo che ha una portata più vasta, e agisce, per esempio, tutte le volte in cui motivazioni intrinseche (come la gratuità) si confrontano con motivazioni estrinseche (quali il guadagno monetario): le cattive scacciano le buone. Lo scambio basato solo sui prezzi, solo sul contratto strumentale, scaccia altre forme di rapporti umani. Così il mercato – se è solo questo – sviluppandosi erode la condizione del suo stesso esistere (cioè la fiducia e la propensione a cooperare)*<sup>265</sup>.

Il precedente mutamento socio-economico, non più garantito dalle istituzioni pubbliche per via delle politiche di *austerity*, comporta il divenire di un movimento dal basso che richiede più autonomia e una maggiore capacità di focalizzare gli sforzi sociali nell'ambito degli interessi generali. Il risultato è ottenuto attraverso la diffusione di una cultura associativa, utilitaristica in senso sociale, orientata alla democrazia diretta, alla critica del profitto come fine e alla creazione di un universo sociale equo e solidale. Il fine ultimo dell'utilità sociale è quello di orientare le energie collettive in direzione di un soddisfacimento dei bisogni sociali propedeutico alla diffusione di una felicità pubblica.

---

<sup>264</sup> N. Bucharin, *Economia del periodo di trasformazione*, Milano, Jaca Book, 1971, p.121.

<sup>265</sup> R. Viale, *Le nuove economie*, Milano, Il Sole 24 Ore, 2005, p.158-159.

Pertanto si può affermare che se da un lato il processo di differenziazione dei compiti sociali dei singoli sistemi analizzati può configurarsi come propedeutico alla genesi di un settore che mira a rimettere al centro i valori comunitari fondati sulla reciprocità, dall'altro la diffusione sul territorio del terzo settore permette il diffondersi di benefici collettivi a vantaggio del singolo individuo, del settore pubblico e del buon funzionamento del mercato privato.

Difatti mentre il singolo può vedersi garantito un maggiore grado di soddisfazione dei propri bisogni attraverso una maggiore adeguatezza dell'offerta sociale rispetto alla domanda di beni e servizi di valore socio-relazionale, il settore pubblico può beneficiare di una riduzione dei costi di elargizione di alcuni servizi sociali come nel caso dell'istruzione, della sanità e dell'assistenza sociale. Inoltre l'attaccamento delle istituzioni non profit al territorio permette la formazione di un'utilità spaziale propedeutica alla creazione di nuove forme di sociabilità territoriale.

Infine anche il mercato può beneficiare della diffusione di un modello associativo di natura solidale attraverso un maggiore livello di concorrenza e quindi di innovazione di prodotto o di processo. Inoltre i lavoratori possono conciliare meglio il tempo di lavoro e il tempo di vita; possono garantirsi livelli di formazione più elevati; possono generare nuove forme di collaborazione sia all'interno che all'esterno dell'azienda; e possono subire meno gli effetti della disoccupazione<sup>266</sup>.

Anche per tali motivi il mondo non profit italiano è sostenuto finanziariamente anche dal settore pubblico per via di una serie di sgravi fiscali fondamentali nel processo di creazione e di implementazione di una realtà socio-economica non totalmente orientata al profitto. Ecco che una visione socio-economica che si limita a coniugare la crescita del PIL con il benessere finisce per circoscrivere eccessivamente la complessità della realtà sociale.

Da un'ulteriore analisi bivariata, tenuta ferma la precedente mappatura delle regioni italiane, è stato possibile confrontare il livello di qualità della vita con il PIL pro capite a livello regionale. I risultati permettono di constatare come tra le due variabili vi sia una certa correlazione anche solo a livello visivo sebbene divenga impossibile affermare che misurazioni quantitative possano spiegare fino in fondo il concetto di qualità della vita. L'approccio quantitativo opta per una spiegazione sociale fondata sul motto "più è meglio". Tra un reddito molto alto e un reddito molto basso risulta evidente come il primo sia sempre preferibile al secondo. Stessa cosa vale per il tipo di occupazione o il valore del

---

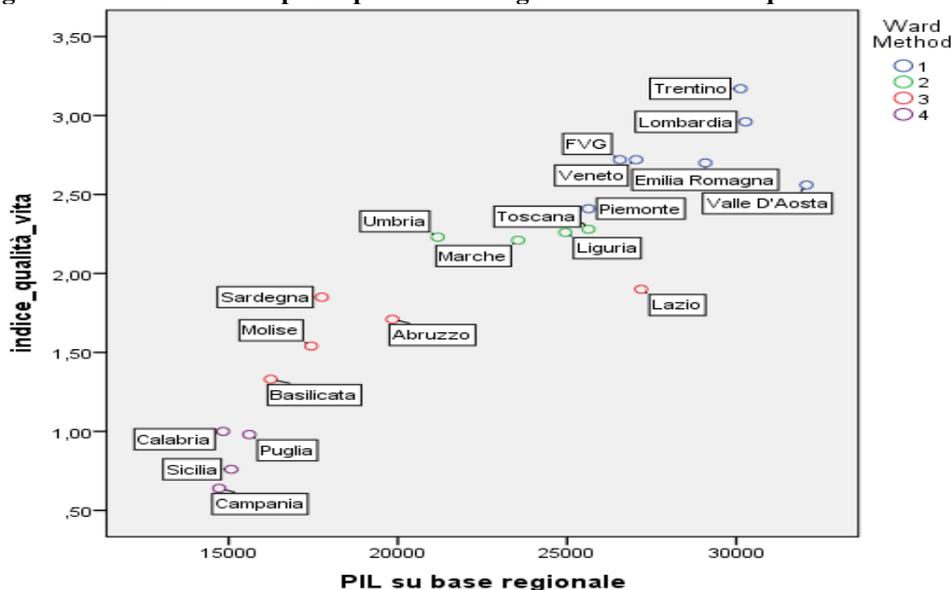
<sup>266</sup> J. Gadrey, *Sull'utilità sociale del Terzo Settore: una prospettiva storica e metodologica*, in *Sociologia e Politiche Sociali*, Vol10, n.3 (2007), pp.101-120.

patrimonio. Tuttavia nel caso in cui i redditi o le aspettative di vita siano molto simili subentrano altre risorse di natura non materiale che incidono positivamente o negativamente sulla percezione della qualità della vita. Il senso di appartenenza a una comunità ovvero l'intensità e la densità di rapporti sociali sono per l'appunto alcuni di queste risorse non materiali. Di conseguenza diviene possibile affermare la sussistenza di alcune divergenze che permettono di notare come ai limiti di un riduzionismo quantitativo, specialmente a livello di produzione economica, debba far da contraltare un approfondimento degli aspetti non materiali del vivere sociale.

Anche analizzando il reddito disponibile dalle famiglie italiane calcolato dall'Istat, e non il Pil pro capite come è stato fatto per il grafico seguente, si notano le distanze che separano i cluster dove la qualità della vita è più elevata e quelli in cui è meno elevata. Il reddito disponibile viene misurato sottraendo al reddito primario (redditi da lavoro dipendente + reddito misto + redditi da capitale netti + risultato lordo di gestione) le imposte correnti e i contributi sociali, e aggiungendo le prestazioni sociali e gli altri trasferimenti netti. Il risultato vede le regioni del primo cluster avere un reddito disponibile medio pro capite di 20.597 euro all'anno; le regioni del secondo cluster 18.729 euro all'anno; le regioni del terzo cluster 15.564 euro; le regioni del quarto cluster 12.833 euro.

Data per assodata la distanza reddituale che separa i vari cluster, si può notare dal seguente grafico come gli aspetti di natura non prettamente economica iniziano ad avere una certa rilevanza solamente all'interno dei singoli cluster. In termini di qualità della vita le differenze tra una regione e l'altra dipendono anche dagli aspetti qualitativi principalmente nel caso in cui le regioni ottengono dei risultati economici simili.

**Figura 5: relazione tra Pil pro capite su base regionale e indice della qualità della vita (2011)**



Tali risultati impongono comunque di approfondire il legame che intercorre tra la qualità della vita e gli aspetti non materiali dell'esistenza. Difatti, a partire dagli studi di Maslow e di Inglehart, si può osservare una certa relazione tra la qualità della vita e la tendenza degli individui a privilegiare la soddisfazione di bisogni non direttamente riferibili alla sfera del materiale. Secondo la teoria del post-materialismo sociologico, gli individui una volta soddisfatti i bisogni esistenziali iniziano a prestare maggiore attenzione nei confronti di tutti quegli aspetti della propria vita disgiunti dal piano del consumo materiale. In quest'ambito si può notare ancora una volta il riaffermarsi di quella critica sociale che concerne la delittuosità dell'eccesso consumistico e della reificazione dei rapporti sociali. In questa fase non solo scienziati sociali ma anche intellettuali, poeti e artisti iniziano a mettere in discussione quell'*edonismo consumistico* che letterati del calibro di Pier Paolo Pasolini hanno fatto confluire in un'impostazione teorica capace di alimentare la critica all'omologazione culturale. Questa corsa al consumo che porta all'omologazione risulta essere totalmente irrazionale. Ciò può essere spiegato con la metafora dello stadio: se durante una partita tutti si alzano per vedere meglio, nessuno vedrà meglio di come avrebbe visto se tutti fossero rimasti seduti.

L'incapacità della sola crescita del reddito di spiegare la variazione dei livelli di felicità è altresì presente anche nelle scienze economiche. Il cosiddetto *Paradosso di Easterlin* dimostra come i livelli di felicità, sia inter-nazionale che intra-nazionale, non dipendono unicamente dalla variazione dei redditi percepiti<sup>267</sup>. Difatti le variabili relazionali e sociali concorrono a determinare una parte non trascurabile della felicità percepita. Viaggiare, praticare attività sportive, uscire con le persone care, svolgere un lavoro interessante, stare in buona salute e vivere a stretto contatto con la natura sono dei bisogni sempre più percepiti dagli individui che vivono nella frenesia consumistica e materialistica del mondo occidentale<sup>268</sup>.

In tal frangente la visione socio-psicologica di Inglehart si sviluppa all'interno di questo contesto sociale. Ecco che il suo indice di post-materialismo risulta in grado di comprendere la rivoluzione sociale iniziata al termine degli anni Sessanta e terminata con la *tornante liberista* dei primi anni Ottanta. La maggiore stabilità economico-sociale degli anni Cinquanta e Sessanta condusse gli individui a concentrarsi maggiormente sugli aspetti universali e valoriali dell'esistenza. Una maggiore sicurezza materiale, secondo la stessa

---

<sup>267</sup> R.A. Easterlin e L. Angelescu, *Happiness and Growth the World Over: Time Series Evidence On The Happiness-Income Paradox*, IZA, Discussion Paper n.4060 (2009).

<sup>268</sup> A. Oswald, *Happiness and Economic Performance*, Economic Journal, Vol.107, Issue 445 (1997), pp.1815-1831.

tradizione, può garantire il divenire di una nuova stagione progressista e rivoluzionaria piuttosto che un appiattimento particolaristico e tradizionalista.

I bisogni di affetto, di etero-stima e di auto-realizzazione, componenti la parte superiore della piramide di Maslow, ottengono uno status di priorità rispetto ai bisogni materiali della stessa piramide. Ottenuto un soddisfacente livello di istruzione, ottenuta un'universalizzazione delle politiche sociali e ottenuta una certa stabilità lavorativa, gli individui possono iniziare un percorso di emancipazione dal *pungolo della morale economica*.

Di conseguenza l'indice di post-materialismo di Inglehart consente di misurare la dicotomia materiale/immateriale. L'indice si compone di una domanda con quattro possibili risposte: due di natura materiale e due di natura non materiale (*post-materialist index 4-item*). Nello specifico si ricorre a domande legate alla soddisfazione finanziaria e allo sviluppo economico per quanto riguarda gli aspetti materiali e all'autonomia/libertà e alla creatività/partecipazione per quanto riguarda gli aspetti post-materiali.

Ricorrendo ai dati *World Value Survey* 2005-2009 ci si è focalizzati sui rispondenti di nazionalità italiana suddivisi a livello regionale. Successivamente si sono riaggregate le Regioni in base ai quattro cluster ottenuti dall'analisi TOPSIS. I risultati permettono di affermare l'esistenza di una relazione tra la percentuale di individui legati a valori materialisti e la qualità della vita. Difatti le regioni che compongono il primo cluster (buona parte del Nord con l'aggiunta dell'Emilia Romagna) ottengono una percentuale di individui che si dichiarano materialisti inferiore alle altre regioni italiane.

CLUSTER 1:

**indice post-materialismo**

		Frequenza	Percentuale	Percentuale valida	Percentuale cumulata
Validi	Materialistici	61	14,1	14,7	14,7
	Mixed	266	61,3	64,4	79,1
	Post-materialistici	86	19,8	20,9	100,0
	Totale	413	95,2	100,0	
Mancanti	Mancante di sistema	21	4,8		
Totale		434	100,0		

CLUSTER 2:

**indice post-materialismo**

		Frequenza	Percentuale	Percentuale valida	Percentuale cumulata
Validi	Materialistici	25	20,0	20,1	20,1
	Mixed	74	59,2	59,8	79,9
	Post-materialistici	25	20,0	20,1	100,0
	Totale	124	99,2	100,0	
Mancanti	Mancante di sistema	1	0,8		
Totale		125	100,0		

CLUSTER 3:

indice post-materialismo

		Frequenza	Percentuale	Percentuale valida	Percentuale cumulata
Validi	Materialistici	39	23,4	24,4	24,6
	Mixed	91	54,5	56,9	81,3
	Post-materialistici	30	18,0	18,7	100,0
	Totale	160	95,9	100,0	
Mancanti	Mancante di sistema	7	4,1		
Totale		167	100,0		

CLUSTER 4:

indice post-materialismo

		Frequenza	Percentuale	Percentuale valida	Percentuale cumulata
Validi	Materialistici	52	18,3	18,6	18,6
	Mixed	180	63,4	64,3	82,9
	Post-materialistici	48	16,9	17,1	100,0
	Totale	280	98,6	100,0	
Mancanti	Mancante di sistema	4	1,4		
Totale		284	100,0		

Da quanto si evince le regioni italiane più progredite, così come afferma la teoria di Inglehart, tendono ad avere una maggiore necessità di soddisfare dei bisogni di natura non materiale rispetto alle regioni del sud peninsulare. Anche in questo caso lo sviluppo economico e la maggiore distanza che separa il mercato privato dalla mano pubblica porta alla genesi di un movimento sociale propedeutico alla diffusione sul territorio di forme associative di natura socio-relazionale. Ciò potrebbe spiegare, congiuntamente a motivazioni di natura economica e culturale, anche la ragione per cui i territori del Nord e in parte del Centro tendono ad avere un numero maggiore di imprese non profit e un più elevato numero di volontari in rapporto alla popolazione totale.

La necessità di rafforzare la dimensione relazionale al fine di garantirsi una qualità della vita più elevata è osservabile anche nelle relazione che intercorre tra la percezione della felicità personale e la frequenza delle relazioni sociali. Attraverso i dati dell'*European Social Survey* riferiti all'intero paese si può notare come al crescere della densità temporale delle relazioni fa da contraltare una crescita dei livelli percepiti di felicità. Il 28,6% di chi si dichiara poco felice ha relazioni sociali massimo una volta al mese; la percentuale scende all'11,7% per coloro che sono molto felici.

**Tabella 1: tabella dei rapporti tra la felicità dichiarata e la densità delle relazioni sociali in Italia**

		Felicità dichiarata		
		felicità bassa	felicità media	felicità alta
		Conteggio	Conteggio	Conteggio
Densità delle relazioni sociali	Massimo una volta al mese	14	84	53
	Massimo una volta a settimana	11	180	148
	Più volte alla settimana	24	179	251

Fonte: elaborazione dati European Social Survey (2012)

Anche attraverso i dati della *World Value Survey* si può apprezzare come nelle Regioni del Nord Italia, più propense allo sviluppo di attività di contrasto all'esclusione sociale e favorevoli alla partecipazione civica, vi sia un livello di felicità percepita maggiore che nelle Regioni del Centro e del Sud. Nello specifico gli individui che si definiscono "Very Happy" (estremamente felici) sono il 23,8% per quanto concerne i territori che compongono il Cluster 1, il 17,6% per il Cluster 2, il 14,4% per il Cluster 3 e il 13,3% per il Cluster 4.

Di conseguenza anche seguendo una prospettiva più orientata al singolo individuo, nel caso attraverso l'utilizzo di un questionario, si evince come la precedente divisione delle

regioni italiane sia in grado di cogliere con sufficiente precisione la qualità della vita a livello regionale. Più ci si sposta verso Sud e più la felicità dichiarata tende a decrescere.

**Tabella 2: rapporto tra i cluster derivanti dall'analisi Topsis e i dati relativi alla felicità dichiarata nelle varie regioni italiane.**

	Very happy	Quite happy	Not very happy	Not at all happy	Totale
Cluster 1	102	302	23	2	429
Cluster 2	22	88	13	2	125
Cluster 3	24	118	21	4	167
Cluster 4	38	211	30	6	285
<i>Totale</i>	186	719	87	14	1006

Fonte: elaborazione dati World Value Survey (2005-2009)

In conclusione si può affermare che le tendenze socio-economiche contemporanee obbligano le società avanzate a fare i conti con la difficoltà di soddisfare dei bisogni sempre più complessi ed eterogenei. Questo non significa che nelle economie avanzate sono scomparse tutte quelle patologie sociali correlate alla povertà economica o all'esclusione sociale. Tutti questi fenomeni, specialmente in un contesto economico e culturale che tende verso un darwinismo imperante, tendono ad espandersi e a riguardare sempre nuovi gruppi sociali. Precarizzazione del lavoro, crescita dei livelli di disoccupazione e aumento delle disuguaglianze sociali permangono problemi gravissimi che fanno da contraltare all'opulenza di una piccola parte del contesto sociale.

Tuttavia se si vuole comprendere fino in fondo il concetto di qualità della vita diviene fondamentale soffermarsi anche su quegli aspetti che superano il piano materiale. Relazione, reciprocità e partecipazione sociale rappresentano degli spazi di significato delle nostre esistenze che incidono profondamente sulla condizione esistenziale di ogni individuo.

Accrescere il capitale sociale a livello territoriale, risvegliare le capacità di azione (*capabilities*) dei singoli attori sociali e rimettere al centro dell'azione sociale la riscoperta di un legame cooperativo che si focalizza sull'azione *da e per* il soggetto piuttosto che *da e per* l'oggetto, rappresentano un passaggio fondamentale nel percorso che va dal benessere alla felicità. I numeri a livello globale, sintetizzati nel settimo capitolo della nuova edizione del *World Happiness Index* promosso dall'ONU e scritto da Leonardo Becchetti, Luigino Bruni e Stefano Zamagni, parlano di un incremento sia del numero dei donatori che di quello dei volontari. Sempre il report, ricorrendo ai dati presentati dall'ILO, afferma che il volontariato incide sul PIL mondiale per circa 400 miliardi di dollari.

Nel caso italiano risulta evidente come la produzione di beni relazioni diviene sempre più di competenza delle organizzazioni che operano nel terzo settore. Tutto questo può verificarsi non solo attraverso le differenze culturali che differenziano le imprese profit dalle imprese non profit ma, soprattutto, per via di una sostituzione dell'intervento pubblico in campo sociale da parte di un'iniziativa privata di natura sociale. Alla democrazia delle procedure, alla disponibilità di lavoro volontario e all'assenza di distribuzione dei profitti, valori che devono essere presenti in qualsiasi organizzazione che opera in ambito sociale, si affianca un'azione solidaristica che porta il terzo settore a trasmettere questi principi fondamentali all'interno delle logiche di mercato. Rimettere al centro i bisogni dei soggetti e allo stesso tempo dialogare con le istituzioni pubbliche rappresentano due momenti imprescindibili nel processo che, seguendo una terminologia tipica dell'economia civile italiana, porta a sostituire gli *output* con gli *outcome*, ovvero il prodotto finale con lo stato finale<sup>269</sup>.

Pertanto la reciprocità, la sostenibilità e la gratuità offerte dal terzo settore possono divenire il piano valoriale su cui può poggiare un accrescimento della qualità della vita nel nostro paese. Affiancare la relazione all'efficienza garantisce un avvicinamento delle logiche di scambio alle logiche solidali riconducendo il profitto a un mezzo piuttosto che al fine dell'azione sociale. L'efficienza nello scambio viene integrata da una rinascita del ruolo del capitale sociale quale strumento atto a mantenere in vita le singole realtà sociali. Ciò presuppone la salvaguardia di una struttura comunitaria propensa al vivere associativo e capace di permettere alle singole identità di valorizzarsi all'interno di un processo di integrazione sociale.

Rivitalizzare il vivere sociale presuppone una rivalutazione popolare del ruolo sociale delle istituzioni pubbliche per mezzo del passaggio da logiche di *Welfare State* a logiche di *Welfare Society*<sup>270</sup>. Rafforzare il legame tra Stato e cittadini passa anche attraverso la diffusione di un pensiero solidale che superi la fragilità di una democrazia delle procedure al fine di tendere a quella democrazia del contenuto foriera di un cammino che va dalla partecipazione sociale fino all'impegno civile. Analizzando i dati ISTAT relativi alle categorie *Relazioni Sociali e Politica e Istituzioni* presenti nel report *Il Benessere Equo e Sostenibile in Italia* si può assumere che la partecipazione elettorale, la partecipazione civica e la fiducia nelle istituzioni pubbliche, sostrato su cui poggia una effettiva

---

<sup>269</sup> S. Zamagni, *La cultura della qualità nel Terzo Settore*, tratto da *Qualità e Valore nel Terzo Settore* a cura di Paolo Venturi e Sara Rago, Forlì, AICCON, 2009.

<sup>270</sup> S. Zamagni, *Lavoro, disoccupazione, economia civile*, Quaderni di Economia del Lavoro, n.94 (2011), pp.29-47

democrazia dei contenuti, è positivamente correlata con un vivere sociale orientato alla partecipazione sociale, alla gratuità e all'attività volontaristica.

L'importanza del ruolo del terzo settore nel soddisfare i nuovi bisogni sociali, bisogni che vanno dalla democrazia, dalla partecipazione e dalla reciprocità fino alla fiducia generalizzata, diviene di anno in anno sempre più tangibile. La capacità delle organizzazioni non profit di adempiere alla loro missione comunitaria attraverso l'assistenza agli individui più fragili, i quali necessitano di un soddisfacimento dei loro bisogni primari, e l'apertura a nuove forme di partenariato sociale capaci di unire le imprese, gli individui e le istituzioni pubbliche, soddisfacendo pertanto dei bisogni definibili come secondari, garantisce la diffusione di un senso di fiducia in grado di accrescere la ricchezza territoriale e allo stesso tempo di permetterne una sua più equa distribuzione<sup>271</sup>.

Ripartendo dall'equazione di Lunghini «*Il lato negativo, duale, del rapporto fra produzione di valori di scambio e lavoro astratto è il rapporto tra bisogni che il capitale non soddisfa e lavoro che il capitale non impiega*»<sup>272</sup> è possibile pensare a un futuro in cui il terzo settore sia in grado di coadiuvare il mercato nel soddisfare i bisogni sociali. Da una logica economicistica che guarda unicamente alla riproduzione del capitale si può traslare verso logiche relazionali che mettono al centro la necessità di riprodurre capitale sociale. In entrambi i casi, difatti, la crescita del loro consumo obbliga a garantirne una loro riproduzione: mentre il mercato capitalistico sostiene tale riproduzione, ciclicamente anche con ripetute difficoltà, il terzo settore è tenuto ad occuparsi mutualisticamente della riproduzione del capitale sociale attraverso la produzione di beni relazionali e per mezzo del supporto di un'utilità di tipo sociale piuttosto che strumentale. La crescita della quota di capitale sociale a livello territoriale non solo amplia la platea di individui capaci di soddisfare i propri bisogni primari ma, allo stesso tempo, diffonde un modello relazionale di tipo associativo in grado di rispondere a quelle richieste sociali a cui né il mercato e, attualmente, né la mano pubblica possono far fronte.

---

<sup>271</sup> R. Putnam, *La tradizione civica delle regioni italiane*, Milano, Mondadori, 1996.

<sup>272</sup> G. Lunghini, *L'età dello spreco: disoccupazione e bisogni sociali*, Torino, Bollati Boringhieri, 1995.

### **3.2 POLARIZZAZIONE E INNALZAMENTO PROFESSIONALE DEL MERCATO DEL LAVORO IN ITALIA: CRESCITA DEL CAPITALE UMANO, RITARDO TECNOLOGICO E TERZO SETTORE**

Negli ultimi trent'anni e in particolar modo durante l'attuale crisi economico-finanziaria si è assistito a una crescita esponenziale dei livelli di disoccupazione nei principali paesi a capitalismo avanzato. In Italia la disoccupazione ha superato nel corso del 2013 la preoccupante cifra del 13%. Ben più gravi le condizioni occupazionali degli altri paesi in crisi, mediaticamente definiti PIIGS: la Grecia e la Spagna hanno toccato nel 2012 un tasso di disoccupazione compreso tra il 20 e il 30% mentre Portogallo e Irlanda hanno raggiunto quota 15%. Successivamente la debole ripresa economica nella zona euro ha garantito un parziale riassorbimento della disoccupazione.

Tassi di disoccupazione così elevati, così prolungati e così diffusi all'interno del capitalismo contemporaneo non si erano mai misurati perlomeno negli ultimi sessanta anni. Prendendo le serie storiche dell'ISTAT riferite all'Italia, le quali comprendono i tassi di disoccupazione dal 1861 ad oggi, si osserva una panoramica sostanzialmente cupa. In un articolo del 2014 scritto da Luca Ricolfi, sociologo ed editorialista della Stampa, si evince come l'attuale stagnazione economica abbia comportato un livello di disoccupazione in Italia nettamente più elevato delle crisi del 1977, del rallentamento economico della fine degli anni Ottanta e addirittura della congiuntura del 1929<sup>273</sup>.

Rimanendo nel periodo storico che va dalla ricostruzione successiva al secondo conflitto globale fino ai giorni nostri è importante chiarire i principali mutamenti socio-economici che hanno permesso di raggiungere questo risultato negativo.

In *primis* non va dimenticata la cosiddetta *tornante liberista* dei primi anni Ottanta. Avendo già parzialmente affrontato il legame storico tra la crisi stagflattiva degli anni Settanta e le rivoluzioni ideologiche nel campo economico degli anni Ottanta ci si limiterà per brevità a riportare solamente un dato economico. Le posizioni liberiste più radicali rimandano a una visione economica per cui vi è una forte correlazione tra la disoccupazione e la rigidità del mercato del lavoro. In termini molto semplici l'equazione è la seguente: più il mercato del lavoro è flessibile e più la disoccupazione sarà bassa. La disoccupazione, pertanto, non dipende dal livello della domanda aggregata ma dalla rigidità del mercato del lavoro che, tra l'altro, limita l'efficienza organizzativa e produttiva delle imprese.

---

<sup>273</sup> L. Ricolfi, *Disoccupazione mai così alta nella storia d'Italia*, La Stampa del 30/11/2014.

La successiva evoluzione del mercato ha modificato la relazione tra le precedenti grandezze. Ricerche empiriche svolte negli ultimi anni lo dimostrano con sufficiente precisione<sup>274</sup>. In queste analisi econometriche risulta evidente come il rapporto tra i tassi di disoccupazione e il grado di rigidità del mercato del lavoro, misurato attraverso l'indice EPL (*Employment Protection Legislation*) abbia una correlazione prossima allo zero. A una crescita della flessibilità del mercato del lavoro non fa da contraltare una diminuzione dei tassi di disoccupazione.

Ora, osservando i principali mutamenti socio-economici avvenuti negli ultimi decenni, si potrebbe pensare che la flessibilità del lavoro sia legata più che altro alla finanziarizzazione dell'economia. Remunerare il capitale degli azionisti spesso è in contrasto con i diritti e le retribuzioni dei lavoratori. In un articolo del 2007 Thomas Palley afferma che il capitalismo finanziario incide sia sul livello di indebitamento delle famiglie, nelle scienze economiche si parla anche di *keynesismo privato*, che sul fenomeno della moderazione salariale<sup>275</sup>. Anche Gallino osserva come il finanzia-capitalismo, che egli definisce come una *mega-macchina*, sia un nuovo strumento di massimizzazione del profitto attraverso lo sfruttamento dal lato economico e la riproduzione delle distanze sociali in un contesto anti-democratico dal lato politico<sup>276</sup>.

La finanziarizzazione dell'economia e la subordinazione a quest'ultima dell'economia reale rappresenta una delle principali cause dell'attuale crisi occupazionale. La speculazione finanziaria e la mancanza di controlli pubblici hanno comportato l'esplosione di una bolla finanziaria che, generatasi negli Stati Uniti durante la crisi dei *mutui subprime*, si è riversata sull'Europa provocando una crisi psicologica successivamente amplificata dalle politiche di austerità imposte dalle istituzioni europee. Le *stabilizzazioni espansionistiche* unite al fenomeno del *credit crunch* hanno, difatti, accentuato la crisi economica con ulteriori risvolti negativi per quanto concerne la quota degli occupati. Andrew Glyn afferma che l'aumento della quota di capitalizzazione del mercato azionario rispetto al PIL unita alla crescita dell'indebitamento privato ha generato la crisi economica mentre la crisi dei debiti pubblici unita al taglio dei servizi sociali ne ha amplificato le conseguenze sociali<sup>277</sup>. Aumento del tasso di disoccupazione, diminuzione della quota dei

---

<sup>274</sup> D. Baker, A. Glyn, D. Howell e J. Schmitt, *Labour market institutions and Unemployment. A critical assessment of the Cross-Country evidence*, Oxford, Oxford University Press, 2005 e P.N. Junankar e J. Madsen, *Unemployment in the OECD: models and mysteries*, Discussion Paper Series n.1168 (2004).

<sup>275</sup> T. Palley, *Financialization: What It Is and Why It Matters*, The Levy Economic Institute of Bard College, Working Papers n.25 (2007).

<sup>276</sup> L. Gallino, *Finanzia-capitalismo: la civiltà del denaro in crisi*, Torino, Einaudi, 2011.

<sup>277</sup> A. Glyn, *Capitalismo scatenato. Globalizzazione, competitività e welfare*, Milano, Brioschi Editore, 2007.

salari sul PIL e crescita della sperequazione sociale (indice di Gini) rappresentano alcuni tra i principali lasciti dell'attuale congiuntura economica.

Il ruolo delle istituzioni pubbliche rappresenta l'altra anomalia di questa situazione occupazionale. L'aver rinnegato il keynesismo attraverso una sua sostituzione con il paradigma economico neo-classico ha comportato una limitazione dell'intervento pubblico in caso di crisi economiche. La lezione è stata tuttavia impartita con più severità in Europa che negli Stati Uniti. Impossibilità dei singoli Stati di poter intervenire con politiche macroeconomiche contro-cicliche per via dei limiti imposti dai vincoli economici europei, specialmente il rapporto tra debito e PIL e tra deficit e PIL, flessibilizzazione del mercato del lavoro e tagli al welfare sociale hanno spinto l'area valutaria europea all'interno di una stagnazione deflattiva di cui ancora oggi non si scorge la fine (ultime stime della BCE parlano del 2017).

In Italia, nello specifico, dal 2011 si è accelerato il processo di modifica della struttura di welfare. La spesa pubblica sociale risulta essere per le istituzioni europee troppo elevata, sebbene in larga parte finanzia il sistema pensionistico piuttosto che i servizi socio-assistenziali, con la conseguenza che deve essere tagliata pena un ulteriore aumento della pressione fiscale. Pertanto la precedente forma di welfare, considerata fin troppo generosa e non in grado di motivare gli individui ad adoperarsi in prima persona, sta venendo sostituita da una nuova forma basata sul modello della *flexsecurity*<sup>278</sup>.

Il nuovo welfare deve adeguarsi alla mutate condizione socio-economiche: poche risorse pubbliche, un mercato del lavoro reso sempre più flessibile e la necessità di una formazione continua (*lifelong learning*) dei lavoratori anche nelle fasi di non occupazione. Gli effetti concernono una modifica delle logiche assistenziali del precedente sistema sociale di natura passiva: i lavoratori non sono più proprietari del posto di lavoro (*job property*) mentre il compito dello Stato diviene quello di garantirgli una certa stabilità occupazionale attraverso un sostegno al reddito compensato dall'impegno del singolo a frequentare corsi di formazione messi a disposizione dai centri per l'impiego<sup>279</sup>. La logica della *job security* è sostituita da quella dell'*employment security* e dell'*income security*. Il disoccupato viene sostenuto nelle fasi di disoccupazione per mezzo di una duplice forma assistenziale: da un lato riceve un reddito commisurato al proprio stipendio e dall'altro

---

<sup>278</sup> Va precisato che attualmente questa transizione si trova ancora nella sua fase embrionale per via della mancanza di risorse economiche e della reticenza al mutamento delle strutture amministrative.

<sup>279</sup> P. Ichino P. (2015), *Il lavoro ritrovato*, Milano, Mondadori, 2015.

ottiene un percorso di *out-placement* che gli permette di riformarsi prima di rientrare nel mercato del lavoro.

Le politiche attive del lavoro sperimentate in Danimarca negli anni Novanta hanno, secondo i principali difensori di questa evoluzione del welfare, ottenuto dei buoni risultati sia a livello occupazionale che a livello formativo. Nel caso italiano, tuttavia, sussistono alcune peculiarità del tessuto socio-produttivo che potrebbero manomettere le entusiasmanti prospettive<sup>280</sup>:

- la scarsa collaborazione tra i vari corpi intermedi (istituzioni pubbliche, sindacati, società civile, partiti di minoranza, etc...);
- un mercato del lavoro ancora molto rigido;
- un sistema imprenditoriale che tenta di abbattere il CLUP (costo del lavoro per unità di prodotto) attraverso la moderazione salariale piuttosto che attraverso l'innovazione (si parla di *capitalismo collusivo all'italiana*);
- un sistema sociale che protegge molto poco i lavoratori più precari, in particolar modo i "finti" para-subordinati;
- un sistema di centri per l'impiego a livello nazionale non in grado di rispondere alle esigenze delle classi lavoratrici;
- l'alto costo delle politiche di *flexsecurity*, l'Italia dovrebbe triplicare le spese per le politiche attive del lavoro, non sarebbe sopportabile per un bilancio pubblico continuamente sottoposto a tagli e correzioni (*spending review*).

Conseguentemente la crisi economica unita alla precarizzazione del mercato del lavoro, dovuta alla riduzione dei diritti sindacali, all'indebolimento delle rappresentanze e all'assenza di un modello funzionante di *flexsecurity*, ha accresciuto il numero dei disoccupati a un livello mai visto almeno negli ultimi sessanta anni.

A quanto detto è doveroso aggiungere ulteriori due elementi: il ritmo del progresso tecnologico in ambito industriale e il conseguente processo di terziarizzazione dell'economia italiana. Nel precedente capitolo si è già accennato al ruolo della tecnologia nel processo di mutamento della struttura produttiva di un paese. Nel caso italiano, sebbene con dei ritardi rispetto ad altri paesi europei, si è assistito a un processo di terziarizzazione dell'economia fin dalla fine degli anni Settanta. La rivoluzione ICT degli anni Ottanta, un rinnovamento dei modelli organizzativi che prende il nome di post-fordismo e la diffusione di una nuova forma di economia definita della conoscenza, ovvero legata al binomio

---

<sup>280</sup> F. Berton, M. Richiarchi e S. Sacchi, *Flexinsecurity: perché in Italia la flessibilità del lavoro diventa precarietà*, Bologna, Il Mulino, 2009.

creatività/flessibilità, divennero propedeutici a una modifica della struttura produttiva del nostro paese. In circa un decennio, dalla metà degli anni Settanta alla fine degli anni Ottanta, si persero più del 10% dei posti di lavoro nel settore manifatturiero. Percentuali più elevate furono raggiunte nei paesi anglosassoni, in Francia e nei Paesi Bassi. Le nuove occupazioni nel settore dei servizi riguardavano principalmente i servizi alla persona per quanto concerne i lavoratori *low skills* e i servizi alle imprese per quanto concerne i lavoratori *high skills*<sup>281</sup>.

Al processo di terziarizzazione dell'economia italiana si affiancò il fenomeno della globalizzazione. Apertura dei mercati significò, come ancora oggi significa, un maggiore livello di competizione tra le imprese. I beni e i servizi prodotti dall'altra parte del globo poterono facilmente giungere nei mercati europei e competere, principalmente attraverso il prezzo, con i prodotti locali. L'obiettivo delle imprese divenne, conseguentemente, quello di anticipare il mercato attraverso l'innovazione e la flessibilità. Abbattere i costi di produzione e differenziare i prodotti con il fine di renderli appetibili ai consumatori divennero le priorità assolute dell'azione imprenditoriale. Le nuove parole d'ordine furono *qualità totale*, produzione *just in time* e ascolto delle richieste del mercato. In questo frangente i distretti industriali, risposta territoriale al *nanismo d'impresa* italiano, e le grandi imprese in grado di poter ricorrere a forme di flessibilità funzionale, ossia di mobilità interna dei lavoratori, riuscirono a ottenere un vantaggio competitivo indispensabile per sopravvivere nei sistemi concorrenziali globali. Alle nuove organizzazioni si richiese una maggiore cooperazione intrinseca, una comunicazione più estesa, una capacità di condividere le conoscenze e un'omogeneità con la comunità di riferimento<sup>282</sup>.

Innovare i processi produttivi, innovare i prodotti e innovare i modelli organizzativi divennero gli obiettivi da raggiungere per qualunque impresa che volesse essere competitiva. Tuttavia in Italia i ritmi dell'innovazione non furono all'altezza degli altri paesi a capitalismo avanzato. Il tentativo riuscito delle rappresentanze imprenditoriali di puntare sulla moderazione salariale piuttosto che sull'innovazione comportò un aggiuntivo accrescimento del *gap* competitivo che separava le imprese italiane da quelle estere. Il sistema economico italiano era orientato a prelevare ricchezza piuttosto che a crearla.

---

<sup>281</sup> D. Autor, F. Levy e R. Murnane, *The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration*, Quarterly Journal of Economics, Vol. 118, Issue 4 (2003), pp.1279-1333.

<sup>282</sup> F. Butera, *Innovazione, Ricerca e Sviluppo: la questione dell'organizzazione e del lavoro*, Sociologia del Lavoro, n.122 (2011), pp.31-53.

Per di più mentre la domanda di lavoro continuava ad assorbire una quota rilevante di lavoratori *low skills*, l'offerta rimaneva comunque inadeguata alle richieste del mercato. Scarsità di lavoratori con competenze tecniche, assenza di lavoratori con titoli di studio di terzo livello adeguati alla domanda di lavoro, richiedente principalmente laureati nelle discipline scientifiche, e *downgrading* della struttura professionale, comportarono l'ampliarsi di due manifestazioni: una crescita tendenziale dei lavoratori sotto-pagati (*working poors*) e il fenomeno dell'*overeducation*<sup>283</sup>.

Tra l'inizio degli anni Novanta e la prima fase dell'attuale crisi economica (2007-2009) la struttura professionale italiana ha conosciuto un triplice mutamento: *in primis* si è assistito a un processo di *up-grading*, ovvero di incremento dei lavoratori qualificati sul totale della forza lavoro, secondariamente a una polarizzazione della struttura professionale, accanto a una debole crescita dei lavoratori più qualificati (*high skills*) si osservò una crescita dei lavoratori sotto-qualificati (*low skills*) e una decrescita dei lavoratori mediamente qualificati (*medium skills*) e infine un *down-grading*, ossia un incremento dei lavoratori meno qualificati e una contrazione dei lavoratori mediamente e molto qualificati (come si vedrà in seguito quest'ultimo fenomeno è criticato da vari studi sul tema).

Tali fenomeni sono riconducibili ad almeno due fattori: la variazione della morfologia della domanda di lavoro e l'applicazione delle politiche liberiste a partire dagli anni Ottanta. Moderare i livelli salariali passa anche attraverso una riduzione dei diritti dei lavoratori. Dato che i ritmi di innovazione sono anche funzione inversa dei salari ne consegue che dinanzi a salari più bassi fa da contraltare un progresso tecnologico rallentato. Inoltre, principalmente per ciò che concerne le innovazioni di processo e organizzative, le richieste delle classi lavoratrici in tema di salute e sicurezza sul posto di lavoro obbligavano le imprese a investire all'interno degli stabilimenti produttivi e negli opifici. L'idea di seguire la cosiddetta *strada bassa del capitalismo*, consistente in un sistema produttivo orientato a ridurre i costi attraverso la riduzione dei salari piuttosto che per mezzo dei processi di innovazione, ha portato l'Italia a creare un sistema formativo da primo mondo, sebbene con dei ritardi per quanto concerne la formazione scientifico/professionale e con una forte disuguaglianza tra Nord e Sud, e un sistema produttivo da terzo mondo, basso livello di internazionalizzazione, crisi delle reti di impresa tradizionali come i distretti e nanismo d'impresa.

---

<sup>283</sup> Per un approfondimento empirico si veda il report *Survey of Adult Skills* redatto dall'Ocse.

L'*overeducation*, ancor più del tasso di disoccupazione, rappresenta lo stato di profonda crisi del mercato del lavoro italiano<sup>284</sup>. Nell'immaginario comune la sotto-qualificazione rappresenterebbe un problema relativo alla sovrabbondanza di capitale umano rispetto alle richieste del mercato. Tuttavia nel caso italiano il *mismatching* tra la domanda e l'offerta di lavoro, il quale è tra le principali cause dell'*overeducation*, dipende sia dalle scelte formative dei giovani che dalle scelte produttive delle imprese (secondo l'Isfol in Italia solo il 20% dei posti di lavoro richiede lavoratori *skilled*). Dal lato formativo ancora troppi giovani scelgono facoltà che hanno uno scarso *appeal* nel mondo imprenditoriale. In particolare i laureati delle facoltà umanistiche fanno molta fatica a inserirsi nel mondo del lavoro per via della mancanza di una domanda di lavoro che ne valorizzi le capacità acquisite. Anche per i laureati nelle facoltà scientifiche e per coloro che hanno scelto una formazione professionale, sia secondaria che post-secondaria, molto spesso l'ingresso nel mercato del lavoro è limitato a causa di una formazione che non è adeguata alle richieste del sistema produttivo. Conseguentemente si possono riscontrare almeno due carenze: una quantitativa, che prende il nome di *labour shortage*, e una qualitativa, che prende il nome di *skill gap*. Nel primo caso le imprese non riescono a trovare una forza lavoro in grado di soddisfare le proprie necessità produttive mentre nel secondo caso i lavoratori sebbene presenti sul mercato non hanno le capacità tecnico-professionali per ricoprire le posizioni lavorative richieste dalle imprese.

A quanto detto si aggiunge, riprendendo le tesi di natura psicologica di Sattinger<sup>285</sup>, la paura dei laureati nel rimanere senza un'occupazione. Tale paura li porterebbe ad accettare il primo lavoro che gli si presenta al fine di ottenere una maggiore stabilità esistenziale anche sacrificando le competenze acquisite attraverso il titolo precedentemente conseguito.

Ulteriori studi, critici rispetto a quanto affermato in precedenza, hanno dimostrato empiricamente come l'*overeducation* vada considerata come un fenomeno legato alla scarsità di capitale umano<sup>286</sup>. Difatti un titolo di studio non può considerarsi come rappresentativo delle effettive capacità di un lavoratore non contenendo al suo interno quella serie di competenze legate all'esperienza e al saper fare. Ciò potrebbe far pensare che il fenomeno dell'*overeducation* e, secondariamente, il fenomeno della polarizzazione della struttura professionale dipendano dall'offerta di lavoro. Gli individui scelgono il

---

<sup>284</sup> Va specificato che nella seguente analisi si è preso in considerazione il concetto di *real overeducation* (sovra-educazione in cui i lavoratori sotto-utilizzano le proprie capacità).

<sup>285</sup> M. Sattinger, *Assignment models of the distribution of earnings*, Journal of Economic Literature, n. 31 (1993), pp. 851-880.

<sup>286</sup> F.E. Caroleo e F. Pastore, *L'overeducation in Italia: le determinanti e gli effetti salariali nei dati Alma Laurea*, Scuola Democratica, n.2 (2013), pp.353-378.

titolo di studio non adeguato alle richieste del mercato del lavoro, in particolar modo lauree umanistiche, oppure non associano all'istruzione un'adeguata formazione professionale (scarsa esperienza). Il risultato è un aumento del *qualification mismatch*, inteso come livello di coerenza tra la qualifica dell'occupato e quello necessario per svolgere quella attività, e dello *skill mismatch*, inteso come il livello di coerenza tra le competenze professionali dell'occupato e quelle richieste dal ruolo che è tenuto a ricoprire (Isfol, 2013). Tuttavia, come si vedrà in seguito, per il caso italiano è principalmente la domanda di lavoro a incidere sulla struttura professionale per via di un sistema produttivo composto da imprese medio-piccole operanti principalmente all'interno dei settori tradizionali.

Prendendo la matrice dei dati della ricerca *IsfolPlus* promossa dall'Isfol nell'anno 2011, si è osservato che al variare dei corsi di laurea frequentati, codificati in quindici macro-sezioni, emerge una differente risposta alla domanda “*Con riferimento alla Sua attuale attività lavorativa il Suo titolo di studio è necessario?*”. Difatti le lauree tradizionalmente considerate come scientifiche, quali medicina, statistica, ingegneria, matematica, farmacia e fisica, insieme alle lauree professionalizzanti, quali scienze motorie, agraria e scienze dell'educazione, hanno ottenuto una percentuale maggiore di individui che hanno risposto “sì” alla precedente domanda. Al contrario le lauree umanistiche hanno ottenuto un maggior numero di intervistati che hanno risposto “no” alla precedente domanda.

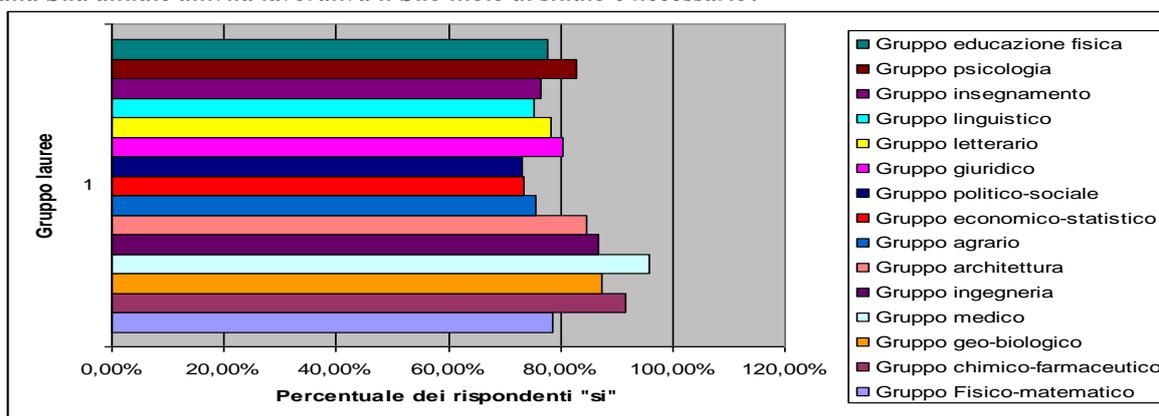
Sebbene il risultato ottenuto è in linea con la letteratura di riferimento, è doveroso precisare che i rispondenti hanno ottenuto una laurea in un periodo che va dal 1950 al 2011. Pertanto non è possibile sapere se tale constatazione riguarda i laureati appena usciti dall'accademia, i laureati che sono al termine della propria carriera lavorativa oppure i laureati che si trovano già in pensione. Va tuttavia aggiunto che il 50% dei laureati intervistati ha conseguito la laurea dal 2003 al 2011 compresi, ovvero fino a 8 anni prima dell'intervista.

Inoltre si è analizzato il livello di soddisfazione nei confronti del proprio lavoro da parte dei rispondenti così come previsto dalla teoria di riferimento<sup>287</sup>. Il risultato permette di affermare che i rispondenti delle quindici macro-sezioni di laureati hanno risposto alla domanda “*Livello di soddisfazione riguardo la sua attività lavorativa?*” con le opzioni “*alta*” e “*medio-alta*” in quasi l'80% dei casi. Questo permette di escludere con un certo grado di sicurezza che la percezione di essere sotto-qualificati sia dettata da un'insoddisfazione rispetto alla propria attività lavorativa.

---

<sup>287</sup> A. Chevalier, *Measuring Over-education*, *Economica*, n.70 (2003), pp.509-531.

**Figura 6: percentuale degli intervistati che hanno risposto “si” alla seguente domanda: *Con riferimento alla Sua attuale attività lavorativa il Suo titolo di studio è necessario?***



Fonte: rielaborazione dati IsfolPlus (2011)

Escludendo i laureati del gruppo educazione fisica e i laureati del gruppo agrario, per via di un numero molto ridotto di rispondenti, gli altri gruppi di lauree sono stati ricodificati in due macro-gruppi: il primo relativo alle lauree scientifiche e il secondo alle lauree umanistiche. La media della percentuale dei rispondenti “si” alla precedente domanda risulta essere dell’85,4% per quanto concerne le lauree scientifiche e del 77,7% per quanto concerne le lauree umanistiche. I risultati portano a ritenere che i titoli di studio ottenuti nelle classi di laurea di tipo scientifico risultano essere maggiormente in linea con quelle che sono le richieste del mercato del lavoro, garantendo ai lavoratori una carriera professionale in linea con il titolo di studio conseguito.

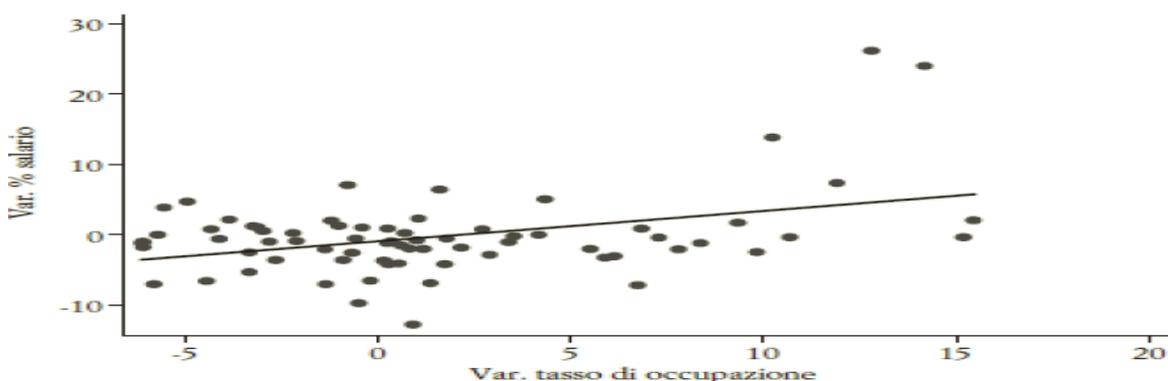
Dal lato economico risulta tuttavia confutato il legame che lega l’offerta di lavoro con il fenomeno della polarizzazione professionale in Italia<sup>288</sup>. Se il fenomeno dell’*overeducation* si può legare principalmente alla morfologia e ai livelli dell’offerta di lavoro, in particolare alla scelta del percorso formativo da parte dei giovani, il fenomeno della polarizzazione della struttura professionale viene a dipendere principalmente dalla domanda di lavoro. Si giunge a tale risultato attraverso il confronto tra la dinamica salariale e la dinamica occupazionale tra gruppi omogenei: se vi è una correlazione positiva tra le variazioni salariali e i livelli occupazionali la polarizzazione dipende dalla domanda, al contrario dall’offerta.

Nel caso italiano per il periodo che va dal 1993 al 2003 la correlazione risulta positiva indi per cui si può ritenere la domanda di lavoro quale responsabile della polarizzazione

<sup>288</sup> Secondo l’OCSE l’Italia va collocata tra i paesi in cui si è affermata una moderata polarizzazione: OECD, *In it Togheter: Why Less Inequality Benefits All*, Paris, OECD Publishing, 2015, pp.150-152.

della struttura professionale italiana<sup>289</sup>. Polarizzazione sbilanciata a favore dei lavoratori meno qualificati rispetto ai lavoratori più qualificati<sup>290</sup>.

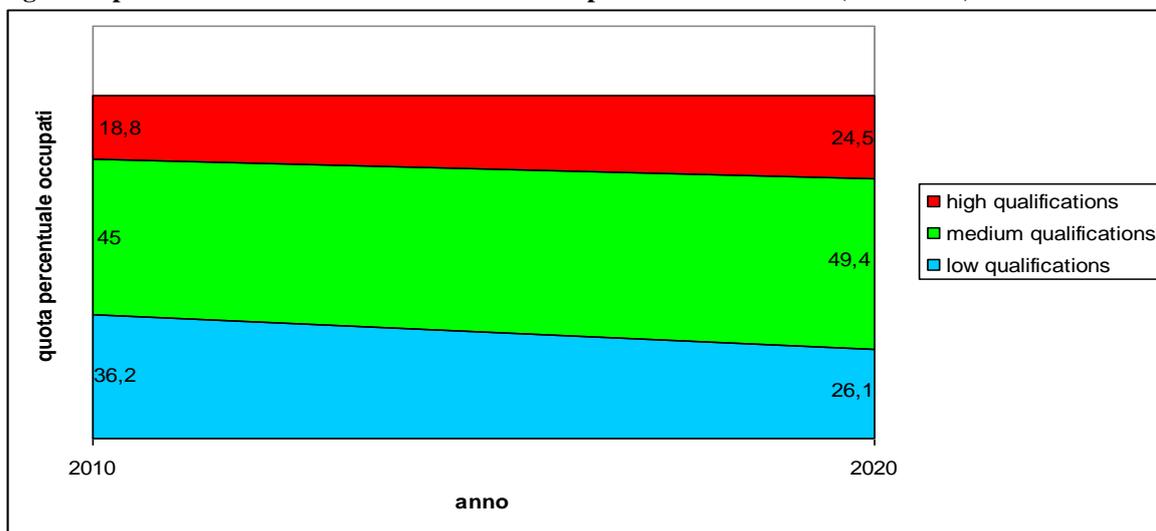
**Figura 7: variazione salariale e variazione tasso di occupazione in Italia (1993-2003)**



Fonte: Olivieri (2012)

A partire dal 2010 il fenomeno della polarizzazione della struttura professionale ha lasciato spazio a risultati econometrici contraddittori. Per l’Eurofound la struttura professionale italiana sta subendo un fenomeno di *downgrading*<sup>291</sup>. A una crescita della quota dei lavoratori *low skills* e *medium skills* ha fatto seguito una diminuzione dei lavoratori *high skills*. Al contrario i dati Cedefop prevedono che nei prossimi anni in tutti i paesi europei, compresa l’Italia, si manterrà un trend di crescita della domanda di lavoratori mediamente o molto qualificati.

**Figura 8: previsione del mutamento della struttura professionale italiana (2010-2020)**



Fonte: rielaborazione grafica dati Cedefop (2012)

<sup>289</sup> E. Olivieri, *Il cambiamento delle opportunità lavorative*, Roma, Occasional Paper – Banca D’Italia, 2012.

<sup>290</sup> G. Argentin e G. Ballarino, *I rendimenti dell’istruzione: variazioni nello spazio e nel tempo*, in P. Barbieri e G. Fullin, *Lavoro, istituzioni, disuguaglianze*, Bologna, Il Mulino, 2014.

<sup>291</sup> Eurofound. *Upgrading or Polarization? Long-term and global shifts in the employment structure: European Jobs Monitor 2015*, Luxemburg, Publications Office of the European Union, 2015.

Ulteriori studi contraddicono la posizione del Cedefop. Ad esempio Naticchioni, Ragusa e Massari in un *paper* del 2014 sottolineano come la struttura produttiva italiana stia continuando a subire da alcuni anni un processo di polarizzazione. Questo, riprendendo le principali teorie disponibili sull'argomento, dipende dalla globalizzazione, dall'introduzione delle tecnologie ICT nei processi di produzione e dagli *spillover* dovuti ai consumi dei lavoratori *high skills*<sup>292</sup>.

La letteratura sul tema relativa all'Europa, approfondendo il processo di intellettualizzazione delle pratiche lavorative dovuto alla transizione nella *knowledge economy*, conferma l'ipotesi secondo cui i lavoratori qualificati avranno maggiori possibilità di entrare nel mercato del lavoro con condizioni contrattuali favorevoli rispetto ai lavoratori con un percorso formativo inferiore<sup>293</sup>. Difatti la digitalizzazione dell'economia, incidendo profondamente sulla struttura produttiva, sulla composizione settoriale e sui modelli occupazionali, influenza sempre di più la struttura professionale dei paesi a capitalismo avanzato andando a sostituire i lavoratori routinari e salvaguardando i lavoratori non routinari<sup>294</sup>.

Anche in questo l'Italia rappresenta un'eccezione: considerando l'evoluzione della struttura professionale italiana con riferimento ai laureati è possibile osservare come quest'ultimi occupano solo la metà dei posti di lavoro *skilled*. In altre parole la maggior parte dei laureati italiani occupa posizioni lavorative che non richiedono il titolo di studio conseguito<sup>295</sup>.

Anche il processo di terziarizzazione dell'economia, iniziato nel nostro paese a partire dagli anni Settanta, rappresenta una delle principali cause di tale mutamento. La comparsa e la diffusione a livello mondiale delle tecnologie ICT tra la fine degli anni Settanta e gli inizi degli anni Ottanta rappresenta ancora oggi la rivoluzione industriale di riferimento della nostra epoca storica<sup>296</sup>. Da quella fase il settore terziario, al netto della parentesi che va dalla metà degli anni Ottanta ai primi anni Novanta<sup>297</sup>, ha potuto beneficiare di uno

---

<sup>292</sup> P. Naticchioni, G. Ragusa e R. Massari, *Unconditional and Conditional Wage Polarization in Europe*, IZA Discussion Paper n.8465 (2014).

<sup>293</sup> M. Goos, A. Manning e A. Salomons, *Job Polarization in Europe*, *American Economic Review*, Vol.99, n.2 (2009), pp.58-63.

<sup>294</sup> Eurofound, *Upgrading or polarisation? Long-term and global shifts in the employment structure: European Jobs Monitor 2015*, Luxemburg, Publications Office of the European Union, 2015.

<sup>295</sup> Isfol, *Istruzione, formazione e mercato del lavoro: i rendimenti del capitale umano in Italia*, I Libri del Fondo Sociale Europeo, Roma, 2010.

<sup>296</sup> A. King, *A new industrial revolutions or just another technology*, in G. Friedrichs e A. Schaff, *Microelectronics and society*, Oxford, Pergamon Press, 1982.

<sup>297</sup> E. Brynjolfsson e S. Yang, *Information Technology and Productivity: a Review of the Literature*, *Advances in Computers*, Academic Press, Vol. 43 (1996), pp. 179-214.

sviluppo della produttività e di una facilitazione nella distribuzione dei servizi dovuta all'introduzione dell'informatica nei luoghi di lavoro. Le performance dei prodotti del settore ICT raddoppiano circa ogni diciotto mesi garantendo un notevole vantaggio alle imprese che investano o che operano per mezzo di tali tecnologie<sup>298</sup>. Non solamente i mutamenti dei regimi dei welfare o le necessità da parte delle imprese di ricorrere a consulenze specializzate hanno comportato un forte incremento delle imprese e degli occupati nel settore dei servizi; un ruolo fondamentale è dovuto, infatti, all'implementazione di tecnologie che per la prima volta nella storia sono in grado di essere controllabili, programmabili e integrabili<sup>299</sup>.

La necessità di una forza lavoro maggiormente formata e competente è oramai divenuta una priorità per buona parte delle unità produttive. Recenti studi Istat hanno dimostrato che il numero di imprese italiane con più di 10 addetti che hanno portato avanti programmi di formazione è passato dal 32,2% del 2005 al 55,6% del 2010<sup>300</sup>. Una crescita del 72% nel giro di soli cinque anni dovuta principalmente alle crescita delle ore di formazione delle imprese che operano nel settore dei servizi (in primis nei servizi finanziari) e delle imprese di dimensioni maggiori. In aggiunta ai risultati presentati dall'Istat vanno considerati anche i dati relativi alle rivelazioni Eurostat. Secondo l'istituto di statistica europeo in Italia le ore di formazione della popolazione 25-64 anni sono diminuite dalle 235 del 2007 alle 139 del 2011. Relativamente alle varie coorti di età si nota un forte calo per lo coorti di età più giovani, ad esempio la coorte 25-34 ha visto una diminuzione delle ore di formazione dalle 205 del 2007 alle 155 del 2011, mentre rimangono stabili le coorti di età più anziane, ad esempio la coorte 55-64 anni ha visto passare le ore di formazione dalle 50 del 2007 alle 51 del 2011. Inoltre i percorsi di formazione formale e non formale, secondo il report dell'Isfol relativo all'analisi della *Survey of Adult Skills* dell'Oecd, coinvolgono maggiormente gli occupati aventi un titolo di studio elevato e un'occupazione altamente qualificata per via della maggior propensione delle imprese medio-grandi e tecnologicamente avanzate a investire risorse in formazione anche attraverso l'ausilio di formatori interni o di risorse esterne (ad esempio imprese competenti in materia di formazione o fondi paritetici inter-professionali).

Al contempo la spesa per ricerca e sviluppo in rapporto al Pil, negli ultimi anni attestata tra l'1,2 e l'1,3% e per oltre il 50% a carico delle istituzioni pubbliche, denota come l'Italia

---

<sup>298</sup> G. Moore, *Cramming More Components onto Integrated Circuits*, Electronics Magazine, Vol. 38, n.8 (1965), pp.114-117.

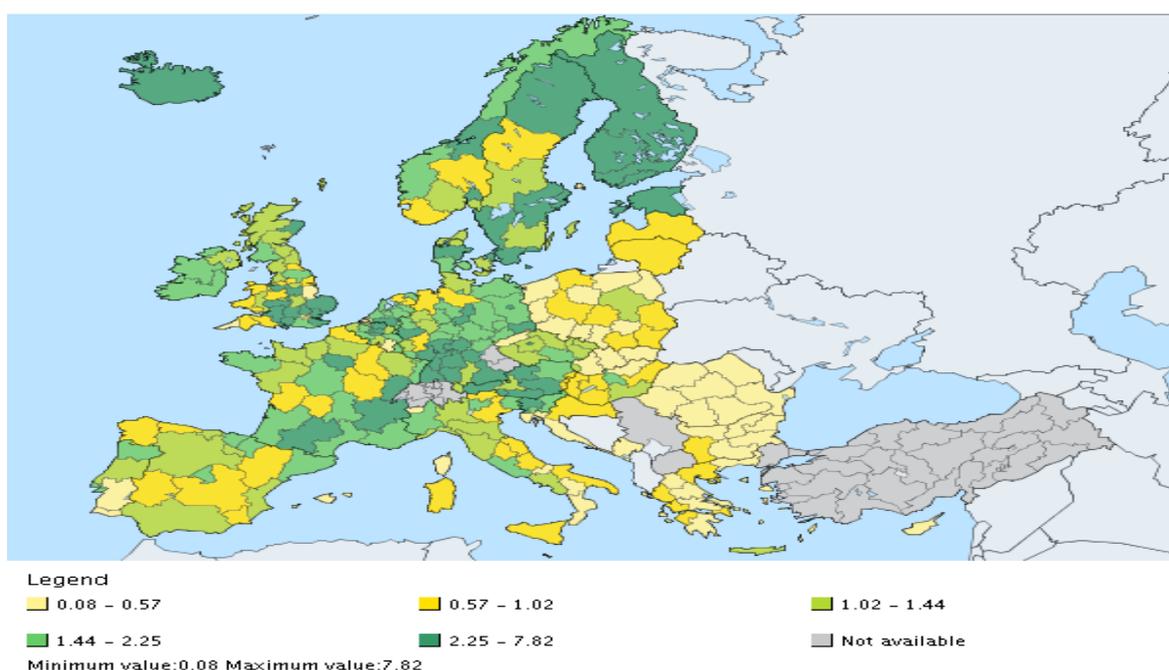
<sup>299</sup> M. Hammer e S. Stanton, *Reengineering devolution. A handbook*, New York, Harper Business, 1995.

<sup>300</sup> Istat, *La formazione delle imprese in Italia*, report 1 agosto 2013.

sia ancora molto lontana rispetto ai paesi dell'Europa centro-settentrionale. La contrazione degli investimenti in R&S ha comportato a partire dagli anni Ottanta una diminuzione delle esportazioni di beni ad alto valore tecnologico (farmaceutici, macchine per uffici, elettronica, aerospaziali, etc...). Per comprendere gli impatti negativi di questi dati, basta pensare che dal 1976 al 1996 la quota di beni e servizi ad alta tecnologia o ad alta conoscenza prodotti a livello mondiale è passata da poco più del 30% a oltre il 50%<sup>301</sup>.

**Figura 9: spesa in ricerca e sviluppo in rapporto al Pil.**

**Total intramural R&D expenditure (GERD) by NUTS 2 regions**  
 % of GDP – 2011



**Fonte: Eurostat**

Nelle indagini sull'innovazione delle imprese italiane relative sia al triennio 2008-2010 che al triennio 2010-2012 promosse dall'Istat emerge come le imprese di maggiori dimensioni, ovvero maggiormente propense ad investire in formazione, risultano essere anche le più propense a innovare. Nel triennio 2008-2010 il 66,1% delle imprese con più di 250 addetti ha introdotto delle innovazioni nel processo produttivo a fronte del 49,7% delle imprese con un numero di dipendenti compreso tra 50 e 249, e del 31,3% delle imprese con meno di 50 addetti. In media l'innovazione ha riguardato il 33,7% delle imprese con più di 10 addetti.

Nel triennio successivo la quota di imprese innovatrici con più di 10 addetti è passata dal 33,7% al 51,9%. La crescita ha riguardato tutte le classi dimensionali delle imprese:

- dal 31,3% al 49,3% per quanto concerne le imprese con massimo 50 addetti;

<sup>301</sup> M. Castells, *La società in rete*, Milano, Egea, 2014.

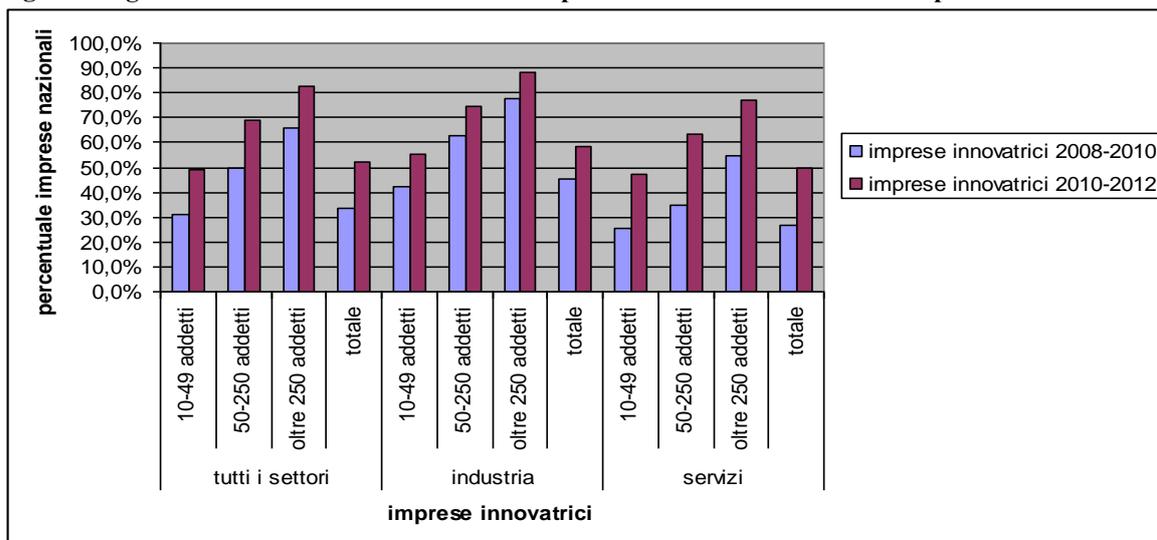
- dal 49,7% al 68,8% per le imprese con massimo 249 addetti;
- dal 66,1% all'82,5% per le imprese con più di 250 addetti;

Percentualmente la crescita è stata rispettivamente del 57,5% per le imprese medio-piccole, del 38,4% per le imprese medio-grandi e del 24,8% per le imprese più grandi. I dati sono in linea con la crescita delle ore di formazione, certificata dall'Istat, da parte delle imprese italiane tra il 2005 e il 2010 (l'introduzione di nuove tecnologie innovative richiede una forza lavoro più formata).

Scomponendo il dato a livello settoriale per il triennio 2008-2010 si nota che il 45,4% delle imprese nel settore industriale, inteso in *senso stretto*, ha investito in innovazione a fronte del 26,8% delle imprese che operano nei servizi. Prendendo in considerazione solamente le imprese con più di 250 addetti, tendenzialmente più propense all'investimento, si osserva che nel settore dei servizi il 45,2% non ha fatto alcun investimento a fronte del 22,6% del settore industriale. Nel triennio successivo (2010-2012) la quota delle imprese con più di 250 addetti che non hanno innovato nel settore industriale è scesa all'intorno del 10% mentre nel settore dei servizi è scesa circa al 20%. I migliori risultati ottenuti dal settore industriale dipendono, principalmente, dalla forte concorrenza presente a livello internazionale. I servizi, essendo consumati dove vengono prodotti, tendono a essere più riparati dalle tensioni concorrenziali presenti nei mercati internazionali.

Per quanto concerne la tipologia di innovazione nel triennio 2008-2010 le imprese ricorrono sia all'innovazione di prodotto che di processo (innovazione combinata). Nello specifico il 48,1% delle imprese innovatrici dichiara di aver innovato nel triennio sia dal lato del processo di produzione che dal lato della qualità dei prodotti. Dal punto di vista dei singoli macro-settori economici, le imprese che operano nell'industria hanno superato la quota del 50% mentre quelle del settore dei servizi si fermano al 45%. I dati relativi al triennio successivo non mostrano sostanziali differenze: le imprese che hanno innovato sia dal lato del prodotto che dal lato del processo sono il 49,3%. Il 53,3% nel settore industriale (+6,1% rispetto al triennio precedente) e il 43,8% nel settore dei servizi (-2,7% rispetto al triennio precedente).

**Figura 10: grafico relativo all'evoluzione delle imprese innovatrici nei due trienni per classe di addetti.**



Fonte: rielaborazione dati Istat (Community Innovation Survey 2010 e 2012)

Osservando i singoli settori economici, nel triennio 2008-2010, le imprese con la più elevata tendenza ad innovare nel settore industriale fanno parte del settore farmaceutico e della produzione di mezzi di trasporto. In questi settori industriali innovano il 75,2 e l'80,7% delle imprese che vi operano. Nei servizi, invece, i settori più innovativi sono quelli relativi alla produzione di software (70,7%), alle telecomunicazioni (61,6%) e alla ricerca scientifica (74,0%).

Dal lato finanziario la spesa legata all'innovazione per addetto è stata mediamente di 7.700 euro nel triennio 2008-2010 e di 6.300 nel triennio 2010-2012. Osservando la dimensione delle imprese si nota una decrescita della spesa legata all'innovazione per addetto in tutte le classi dimensionali:

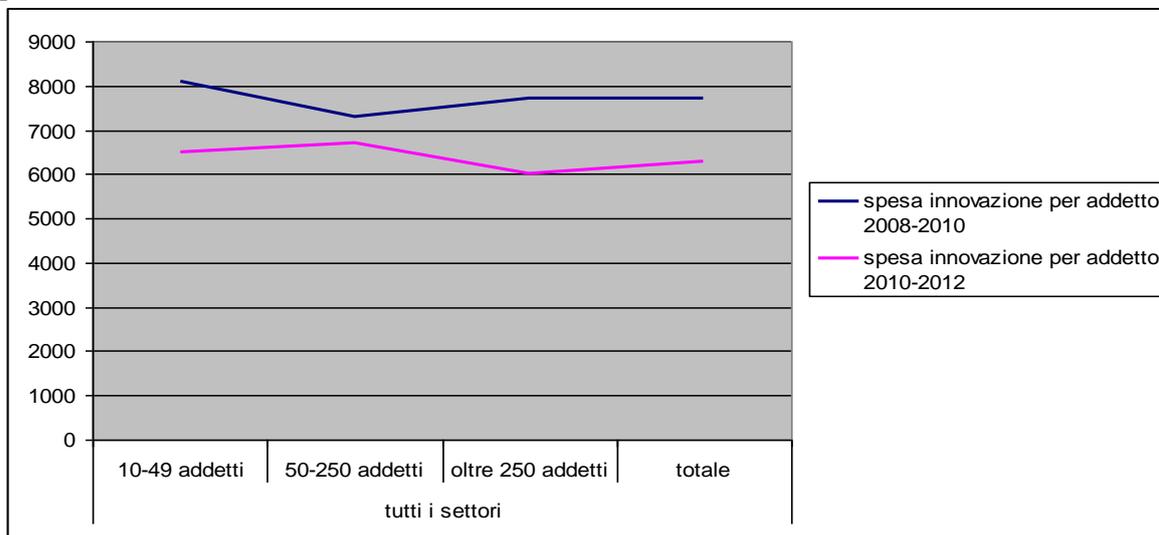
- dagli 8100 euro del triennio 2008-2010 ai 6500 del triennio successivo per quanto riguarda le imprese aventi tra i 10 e i 49 addetti;
- dai 7300 euro ai 6700 euro per quanto riguarda le imprese con un numero di addetti compreso tra i 50 e i 249;
- dai 7700 euro ai 6000 euro per quanto riguarda le imprese con un numero di addetti superiore ai 250.

Percentualmente il calo è stato del 19,8% per le imprese medio-piccole, dell'8% per le imprese medio-grandi e del 22% per le imprese più grandi.

A livello dei macro-settori la spesa è diminuita da 9400 euro a 8300 euro per il settore industriale (calo dell'11,7%) e da 5800 euro a 4200 euro per il settore dei servizi (calo del 27,6%). Tra i migliori si collocano il settore della fabbricazione delle componenti hardware dei computer, per il macro-settore industria, con un investimento nel primo triennio di

21.900 euro per addetto e nel secondo di circa 16.000 euro, e la ricerca scientifica, facente parte del macro-settore servizi, con un investimento di 74.000 euro per addetto nel primo triennio e oltre 80.000 euro nel secondo.

**Figura 11: Variazione spesa innovazione per addetto nei due trienni relativa alle imprese innovatrici per classe di addetti.**



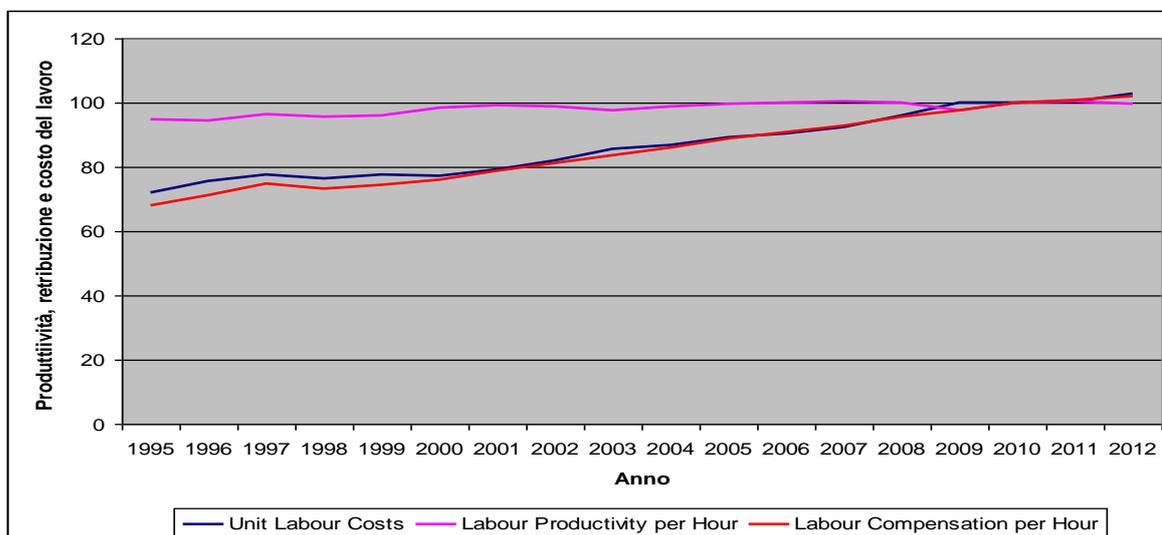
Fonte: rielaborazione dati Istat (Community Innovation Survey 2010 e 2012)

Dai dati emerge come la crisi economica se da un lato non ha rallentato la propensione delle imprese italiane a investire in innovazione, dall'altro ha tuttavia inciso negativamente sul livello di tali investimenti. Difatti l'instabilità economico-finanziaria ha influito sulla quota del reddito prodotto destinato alle spese per innovazione. Pertanto osservando anche i dati Ocse relativi alle variazioni dei livelli di produttività del lavoro, conseguenza diretta dei processi di innovazione introdotti in ambito aziendale, si nota come l'Italia non sia stata in grado di accrescere la produttività nei sei anni presi in esame.

Difatti, in seguito all'introduzione massiccia di tecnologie ICT in ambito produttivo, la distanza che separa l'Italia dagli altri paesi a capitalismo avanzato si è lentamente accresciuta. A fini esemplificativi alla metà degli anni Novanta la produttività italiana rappresentava più del 90% di quella tedesca mentre venti anni dopo ne rappresenta poco più dell'80%. Il risultato è stato una crescita del Clup (Costo del lavoro per unità di prodotto) dovuto principalmente alla stagnazione della produttività piuttosto che a un'effettiva crescita dei salari. Una produttività del lavoro (*Output per Hour*) che cresce più lentamente del livello dei salari (*Hourly Labor Cost*) comporta una crescita del costo del lavoro per unità di prodotto (*Unit Labor Costs*). L'Italia, in tal senso, rappresenta un'eccezione nel panorama economico occidentale per via di una crescita della produttività che da molti anni è prossima allo zero. Statistiche Eurostat (*Structural Business Statistics*)

dimostrano come nella competitività di costo delle imprese l'Italia si colloca al terz'ultimo posto tra i 28 paesi facenti parte dell'Unione Europea. Pertanto la moderazione salariale non risulta sufficiente ad accrescere la competitività del sistema-paese senza una maggiore propensione a innovare da parte soprattutto del mondo imprenditoriale.

**Figura 12: Produttività e costo del lavoro in Italia 1995-2012 (2010=100)**



Fonte: Oecd - Productivity Statistics

I dati permettono di confermare come nel contesto italiano a una inesistente crescita delle produttività, negli ultimi venti anni ha fatto seguito una crescita del costo del lavoro per unità di prodotto. I due principali *competitors* dell'area euro, la Germania e la Francia, hanno ottenuto risultati decisamente migliori<sup>302</sup>. Mentre in Italia i salari reali sono rimasti stabili, così come la produttività, in Germania e in Francia si è osservato nello stesso periodo un aumento della produttività. La differenza tra i due paesi transalpini consiste nel soggetto che ha trattenuto la quota di reddito derivante dagli aumenti di produttività. Mentre in Germania, per via di una serie di riforme del mercato del lavoro avviate dal governo Schröder sul finire degli anni Novanta, il reddito derivante dagli aumenti di produttività è stato trattenuto dalle imprese, in Francia, in presenza di una maggiore forza sindacale, tale reddito è stato trasferito alle classi lavoratrici. Ecco che la stagnante produttività dell'Italia ha comportato, e ancora comporta, una perdita di competitività del sistema produttivo nazionale<sup>303</sup>.

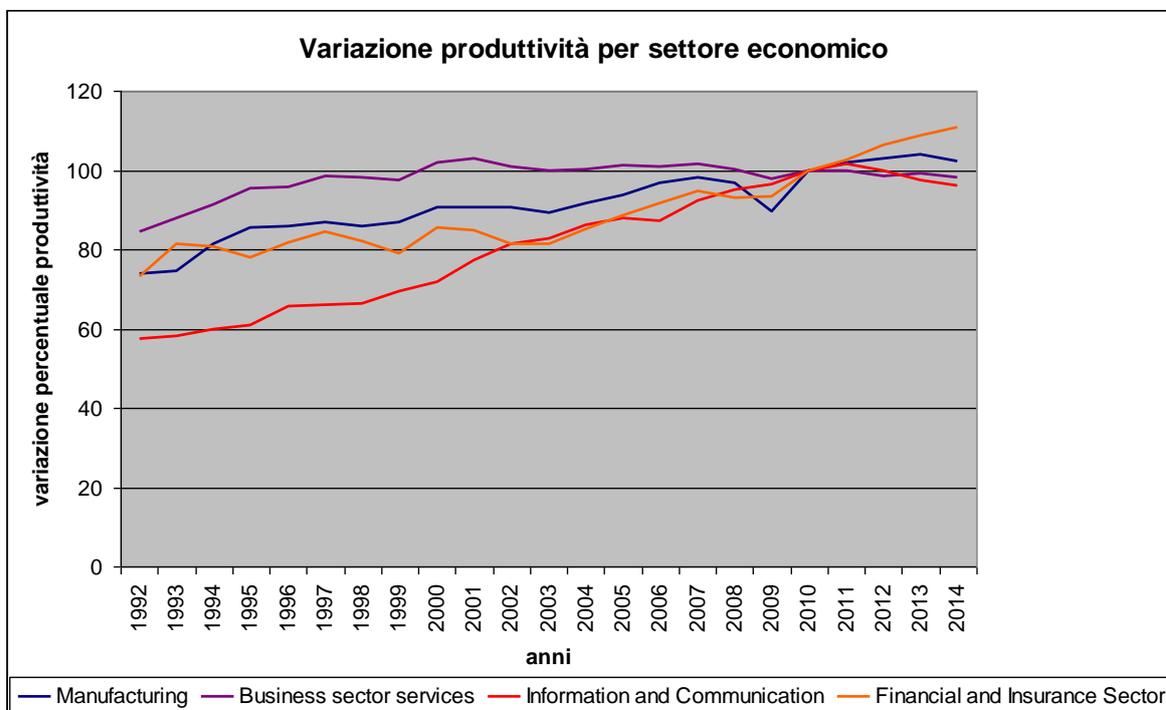
Nel caso italiano, sempre secondo i dati Ocse e in controtendenza rispetto ad altri *competitors* europei, la produttività è cresciuta più nel settore manifatturiero che in quello dei servizi. Complessivamente nel settore terziario la produttività tra il 1992 e il 2014 è

<sup>302</sup> C. Tealdi e D. Ticchi, *L'Europa disunita si salari e produttività*, da LaVoce.Info del 28 marzo 2013.

<sup>303</sup> Ibidem.

cresciuta meno che nel settore manifatturiero in senso stretto. In controtendenza si collocano il settore finanziario e i settori ad alto valore aggiunto dell'informazione e della comunicazione maggiormente propensi a innovare e a investire nelle tecnologie ICT.

**Figura 13: Gross value added per hour worked, constant prices per settore economico (2010=100)**



**Fonte: Oecd – Productivity Statistics**

I dati sono in linea con gli investimenti in innovazione: mentre nel settore manifatturiero in senso stretto le imprese che innovano superano mediamente il 40%, nel biennio 2008-2010 precedentemente considerato sono il 45,4%, nel settore dei servizi le imprese innovatrici non superano mediamente il 30%, nel biennio 2008-2010 erano il 26,8%. Altresì la spesa in innovazione per addetto è quasi doppia nel settore manifatturiero in senso stretto rispetto al settore dei servizi. Ciò è dovuto specialmente alla differenza tra un segmento di mercato *traded*, ovvero aperto alla concorrenza, e un segmento di mercato *non-traded*, ovvero protetto dalle tensioni concorrenziali<sup>304</sup>. Dai dati emerge come il nanismo d'impresa italiano, in una condizione economica in cui domina un sistema di cambi fissi e una concorrenza esasperata dalla globalizzazione, unito alla tendenza delle imprese ad operare in settori tradizionali, principalmente nell'artigianato, non riesce a sostenere un livello di investimenti in innovazione capaci di garantire un effettivo sviluppo economico.

<sup>304</sup> E. Moretti, *La nuova geografia dei lavori*, Milano, Mondadori, 2013.

In un paese che negli ultimi dieci anni ha assistito a una forte crescita della disoccupazione dovuta alla crisi economica, a una bassa propensione all'investimento da parte delle imprese, a una stagnazione della produttività, al fenomeno dell'*overeducation*, all'*upgrading* delle credenziali educative richieste per trovare un lavoro e a un mutamento della struttura professionale favorevole a un maggior inserimento occupazionale dei lavoratori *low skills*, si è comunque determinata una crescita dei posti di lavoro rimasti vacanti (*job vacancies*). La teoria economica afferma che il numero di posti di lavoro vacanti è inversamente proporzionale al tasso di disoccupazione: più è alta la disoccupazione e più il numero dei posti vacanti tende a diminuire. Per questo il numero di posti vacanti in Italia è inferiore a quello della maggior parte dei paesi nord europei. Tuttavia la difficile condizione occupazionale del nostro paese non permette di "sprecare" risorse occupazionali che andrebbero a vantaggio dei lavoratori, delle imprese e della società.

L'Istat certifica come in Italia siano presenti circa 150.000 posti di lavoro rimasti vacanti. Questi sono posti di lavoro già disponibili che tuttavia per varie ragioni non trovano un'offerta di lavoro disposta ad accettarli. Il fenomeno si manifesta maggiormente nei servizi che nell'industria mentre è inferiore nel caso delle costruzioni. In particolare restano vuoti posti di lavoro nei settori dell'ICT, nelle attività professionali, scientifiche e tecniche, nell'istruzione, nella attività sportive, artistiche e di divertimento, nella ristorazione, nell'artigianato e nei servizi alle imprese (in particolare banche e assicurazioni).

A livello teorico è possibile dare alcune interpretazioni di questo fenomeno. La prima è quella del *mismatching* tra domanda e offerta dovuta alla sempre maggiore lontananza tra il mercato del lavoro e l'organizzazione dei sistemi di istruzione e di formazione. Questa condizione genera un fenomeno detto *labour shortage*, assenza di individui che hanno una professionalità in linea con le richieste delle imprese, il quale indica come i posti di lavoro restano vuoti per una struttura dell'offerta che non è in linea con la domanda. Il fenomeno può riguardare principalmente i posti di lavoro nei settori più innovativi e nei settori dell'artigianato di qualità.

Una seconda spiegazione rimanda alle distanze geografiche tra la domanda e l'offerta. Difatti in realtà economiche a due velocità come l'Italia è probabile che la maggior parte dei posti vacanti siano nella parte produttiva del paese mentre la maggior parte dei disoccupati nella parte depresso del paese. Questo rende difficile lo spostamento degli

individui dalle zone di residenza fino alle zone in cui sono presenti i potenziali posti di lavoro.

Una terza spiegazione è legata al mutamento delle modalità con cui si cerca un posto di lavoro. La crisi economica, infatti, ha comportato una crescita degli individui che perdono il posto di lavoro dopo i cinquanta anni di età. Reinserirsi nel mercato del lavoro, in assenza di politiche di *outplacement* finanziate dalle imprese o dalle autorità pubbliche, risulta decisamente complicato. Il mondo del lavoro è notevolmente mutato negli ultimi decenni. La ricerca di un lavoro negli anni Novanta segue percorsi diversi rispetto ad oggi. L'utilizzo della rete, la conoscenza dei principali siti di incontro tra la domanda e l'offerta, la capacità di scrivere un curriculum in formato europeo e di valorizzare le proprie professionalità incide in maniera decisiva sulla possibilità di rientrare nel mercato del lavoro. In tal modo per queste categorie di individui risulta impossibile venire a conoscenza di valide opportunità occupazionali.

Una quarta spiegazione si può identificare con la desiderabilità sociale di queste posizioni. È probabile che un posto di lavoro dove il salario sia particolarmente basso, dove i turni di lavoro siano lunghi e pesanti, e dove non venga valorizzato un eventuale titolo di studio posseduto possa spingere gli individui a non prenderlo in considerazione. Questa possibile spiegazione, tuttavia, non è pienamente compatibile con il fenomeno dell'*overeducation* (lavoratori qualificati che svolgono attività lavorative che richiedono competenze inferiori) che in Italia raggiunge livelli nettamente superiori alla media dei paesi europei.

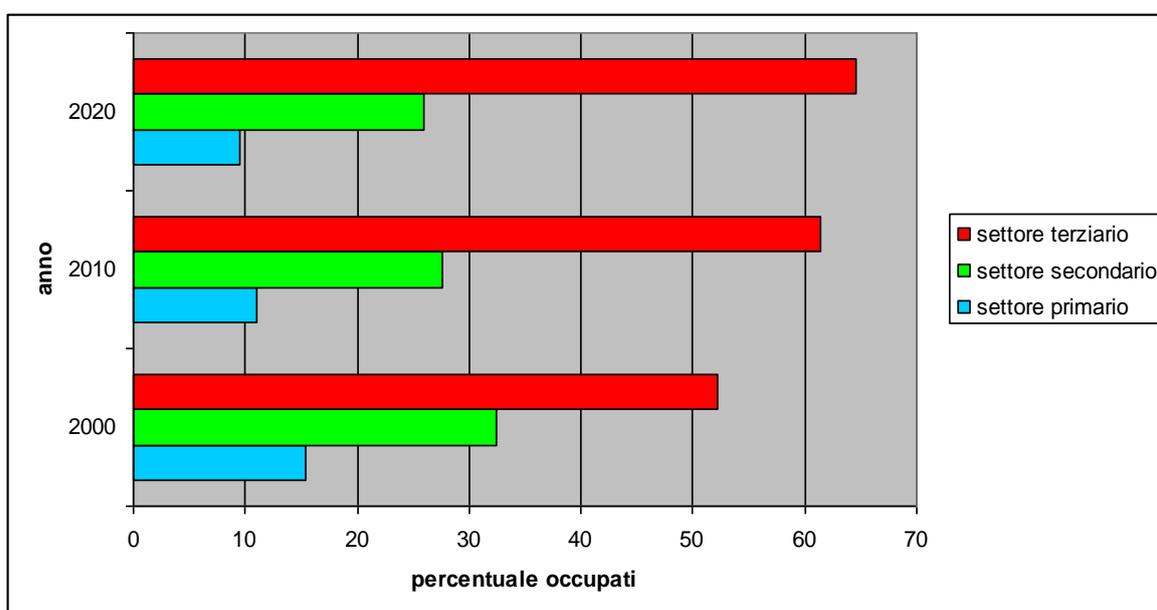
Una quinta spiegazione può rimandare al fenomeno dello *skill gap*. Sebbene siano presenti dei lavoratori che hanno una professionalità in linea con le richieste delle imprese, può accadere che le competenze di quest'ultimi siano obsolete. In altri termini le capacità dei singoli individui non risultano essere in linea con le competenze richieste dalle imprese. Anche in questo caso il fenomeno potrebbe riguardare principalmente i posti di lavoro nei settori più innovativi e nei settori dell'artigianato di qualità.

In questa trattazione non sarà possibile analizzare in termini empirici l'incidenza di queste possibili spiegazioni del fenomeno dei *job vacancies*. Resta il fatto, tuttavia, che la complessificazione della vita professionale dovuta alle innovazioni digitali rappresenta uno dei fenomeni più accreditati nello spiegare la crescita del *mismatching* tra la domanda e l'offerta di lavoro in molti paesi occidentali. Come già affermato questa terza rivoluzione industriale, a differenza delle due precedenti, si connota per la sua capacità di sostituire i lavoratori routinari con i lavoratori non routinari. Questo *upgrading* delle competenze

richiede nuovi strumenti di sostegno, sia dal lato formativo che dal lato assistenziale, al fine di accrescere il tasso di occupazione e di ridurre i tempi di disoccupazione.

Tornando alle analisi econometriche del Cedefop si coglie come dal 2000 ad oggi la quota dei lavoratori occupati nel settore terziario in Europa sia superiore al 60% mentre la quota di occupati nel settore manifatturiero e nel settore primario sia in continuo calo<sup>305</sup>. Infatti la crescita della produttività del settore manifatturiero, dovuta principalmente all'introduzione di tecnologie di processo *labour saving*, ha ridotto la domanda di lavoratori in questo segmento di mercato.

**Figura 14: previsione del mutamento della struttura produttiva italiana (2000-2020)**



**Fonte: Cedefop (2012)**

Anche l'Italia negli ultimi decenni ha accelerato il processo di terziarizzazione della propria economia. Secondo dati Istat la quota degli occupati nel settore dei servizi ha rappresentato nel 2014 il 72% dell'occupazione totale a fronte di un settore manifatturiero che ne occupava poco più del 22%.

Dal 2000 al 2014 la quota di occupati nel settore terziario in Italia, sempre secondo dati Istat, è passata dal 67% al 72% mentre la quota di occupati nel settore manifatturiero dal 26 al 22%. Tali risultati portano l'Italia al di sopra della media europea per quanto concerne la terziarizzazione della struttura produttiva e occupazionale. Esattamente l'opposto di quanto avvenne una quarantina di anni fa. Alla metà degli anni Settanta l'Italia raggiunse una quota di occupati nel settore manifatturiero che sfiorava il 40%, un valore superiore alla maggior parte dei paesi dell'Europa Occidentale. In quel frangente

<sup>305</sup> Cedefop, *Future skills supply and demand in Europe*, Research Paper, n.26 (2012).

economico la struttura produttiva prevedeva un gigantismo d'impresa, una disoccupazione molto più bassa di quella attuale, un sindacato forte, un sistema più perequativo dovuto alla maggiore sicurezza del posto di lavoro e un livello di investimenti sufficientemente elevato<sup>306</sup>.

Le attuali condizioni del mercato europeo ed italiano, come già osservato, rappresentano una situazione diametralmente opposta. De-industrializzazione, globalizzazione e finanziarizzazione hanno difatti mutato sia l'organizzazione del lavoro, orientandola verso la precarietà e l'autonomizzazione, che il funzionamento dei mercati internazionali, orientandoli verso la mobilità dei capitali e il progresso tecnico. La terziarizzazione, pertanto, è figlia di mutamenti socio-economici che hanno visto una nuova morfologia di consumatore maggiormente propenso ad acquistare servizi piuttosto che beni.

Negli ultimi anni la crescente internazionalizzazione degli scambi, la necessità di servizi complementari da parte delle imprese e la privatizzazione dei servizi socio-assistenziali hanno comportato lo sviluppo di un terzo settore al fianco delle istituzioni pubbliche e del mercato tradizionale. In un recente articolo della rivista *Monthly Labor Review*, con riferimento al mercato statunitense, spesso anticipatore delle dinamiche del mercato del lavoro europeo, si afferma che la maggior parte dei nuovi posti di lavoro che si creeranno fino al 2020 riguarderà i settori dell'assistenza sanitaria, del personal care e dei servizi sociali<sup>307</sup>.

Le *community and social service occupations* insieme alle *healthcare support occupations* rappresentano uno dei settori del mercato del lavoro con la maggiore crescita in termini di occupati. Caratteristica peculiare di questi settori nel contesto italiano è la diffusa presenza di imprese che operano nel terzo settore. Cooperative sociali, imprese sociali, associazioni riconosciute e non riconosciute, fondazioni e comitati costituiscono uno dei principali bacini occupazionali per coloro che operano nel settore dell'economia solidale.

Nel contesto italiano per approfondire le dinamiche relative allo sviluppo economico del settore non profit è doveroso fare riferimento al *IX Censimento Generale dell'Industria e dei Servizi* promosso dall'Istat nel 2011. Con riferimento a questo stesso anno in Italia erano attive più di 300.000 imprese non profit che occupavano quasi 1 milione di

---

<sup>306</sup> E. Reyneri, *Occupazione, lavoro e disuguaglianze sociali*, in L. Sciolla, *Processi e trasformazioni sociali. La società europea dagli anni Sessanta ad oggi*, Bari, Laterza, 2009.

<sup>307</sup> B. Lockard e M. Wolf, *Occupational employment projections to 2020*, *Monthly Labor Review*, January 2012, pp.84-108.

lavoratori tra dipendenti e collaboratori e che potevano contare sul supporto di oltre 4 milioni di volontari.

Confrontando i dati del 2001 con i dati del 2011 si riscontra una crescita esponenziale del terzo settore in Italia:

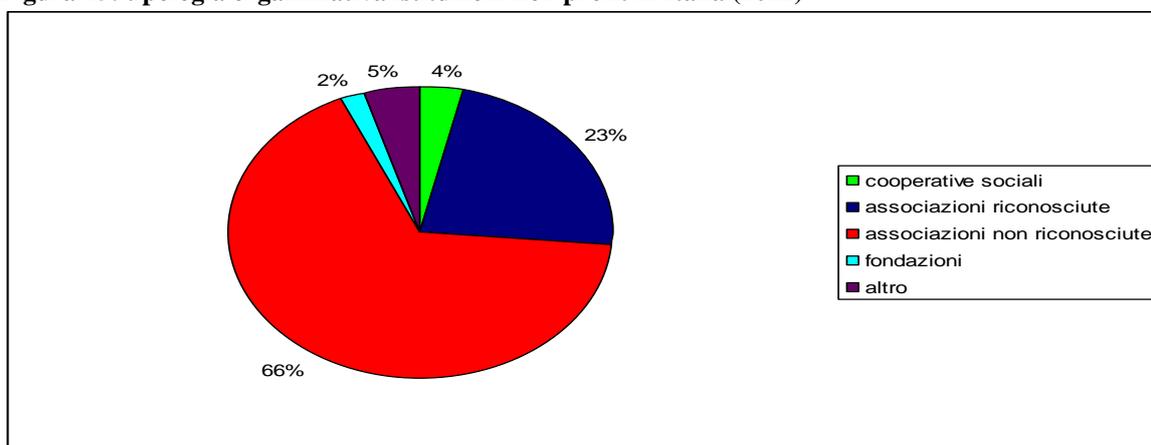
- le istituzioni attive sono passate da 235.000 a 301.000 con una crescita di quasi il 30%;
- la quota degli occupati è passata da quasi 600.000 lavoratori del 2001 ai quasi 1.000.000 del 2011 con una crescita del 61,5%.

Tali risultati sono stati parzialmente ridimensionati da un recente studio promosso dall'Istat<sup>308</sup>. Analizzando la metodologia di raccolta dei dati e la cronologia della vita delle istituzioni non profit italiane sono emersi dati differenti. Il saldo demografico naturale delle organizzazioni non profit nel periodo 2001-2011 è del 9% invece che del 30% mentre la maggior parte della nuova occupazione è prevalentemente interna alle organizzazioni già attive nel 2001.

Tuttavia il saldo demografico e il saldo occupazione del terzo settore tra il 2001 e i 2011 risulta positivo. Oltretutto nel periodo in esame si è assistito a un prolungato periodo di crisi economica che ha duramente colpito l'economia italiana (si pensi solo alla caduta dell'indice della produzione industriale nel corso del 2009 e a una crescita della disoccupazione passata dal 6% del 2007 al 9% del 2009 fino a oltre il 12% negli anni successivi).

Delle 300.000 organizzazioni non profit attive sul territorio nazionale circa 11.000 sono cooperative sociali, 68.000 associazioni riconosciute, 6.000 fondazioni, 200.000 associazioni non riconosciute e 14.000 istituzioni non definite.

**Figura 15: tipologia organizzativa istituzioni non profit in Italia (2011)**



Fonte: Istat

<sup>308</sup> G.P. Barbetta, P. Canino e S. Cima, *Crescita occupazionale e nuove istituzioni*, Roma, Istat, 2014.

A queste vanno aggiunte, per completare il quadro dell'economia solidale, tutte quelle imprese for profit che operano nel settore dei beni e servizi ad utilità sociale (legge n.118/05) oltre agli enti non profit di natura produttiva. Secondo i dati Iris Network<sup>309</sup> relativi al 2011 in Italia erano presenti circa 111.000 organizzazioni a potenziale di imprenditorialità sociale. Di queste 88.500 sono imprese for profit e 22.500 sono enti non profit di natura produttiva. Lo stesso report sancisce anche la presenza di circa 12.500 imprese sociali di cui 11.000 identificabili come cooperative sociali.

Per impresa sociale non si intende una nuova figura giuridica ovvero una nuova tipologia organizzativa ma, riprendendo il D.Lgs. 155/06, una nuova classificazione giuridico-civilistica che definisce un contenitore in cui collocare tutte le unità produttive che hanno come fine un interesse di natura sociale.

Mentre il settore non profit si riferisce a tutte quelle organizzazioni che non fanno parte né del mercato e né del settore pubblico, l'impresa sociale si riferisce a una nuova logica socio-economica. L'obiettivo non è più considerare il terzo settore come una terza via che permette di rispondere alla crisi del welfare e che garantisce un risparmio della spesa pubblica attraverso il connubio tra un fine sociale e un'organizzazione imprenditoriale<sup>310</sup>. Certamente il terzo settore produce anche questi risultati ma, al contempo, garantisce lo sviluppo di una visione economica che affianca all'efficientismo la responsabilità nei confronti dei contesti territoriali in cui si opera. L'impresa sociale, sostituendo il termine organizzazione con un termine di derivazione puramente aziendalista, per l'appunto *impresa*, si propone di incidere sugli effetti negativi che lo scambio di mercato produce nell'ambiente sociale. Per troppo tempo l'ipertrofia delle logiche economiche ha comportato un'atrofia della dimensione sociale.

L'articolo 1 comma a) della legge 118/2005, la quale istituisce le imprese sociali afferma che:

*[bisogna] definire, nel rispetto del quadro normativo e della specificità propria degli organismi di promozione sociale, nonché della disciplina generale delle associazioni, delle fondazioni, delle società e delle cooperative, e delle norme concernenti la cooperazione sociale e gli enti ecclesiastici, il carattere sociale dell'impresa sulla base:*

---

<sup>309</sup> P. Venturi e F. Zandonai, *L'impresa sociale in Italia. Pluralità dei modelli e contributo alla ripresa - Rapporto Iris Network*, Milano, Edizioni Altra Economia, 2012.

<sup>310</sup> Posizione scientifica che hanno iniziato a diffondersi in ambito accademico a partire dagli studi pionieristici della Commissione Filer e dell'Università di Yale a partire dalla metà degli anni Settanta.

1) delle materie di particolare rilievo sociale in cui essa opera la prestazione di beni e di servizi in favore di tutti i potenziali fruitori, senza limitazione ai soli soci, associati o partecipi;

2) del divieto di redistribuire, anche in modo indiretto, utili e avanzi di gestione nonché fondi, riserve o capitale, ad amministratori e a persone fisiche o giuridiche partecipanti, collaboratori o dipendenti, al fine di garantire in ogni caso il carattere non speculativo della partecipazione all'attività dell'impresa;

3) dell'obbligo di reinvestire gli utili o gli avanzi di gestione nello svolgimento dell'attività istituzionale o ad incremento del patrimonio;

4) delle caratteristiche e dei vincoli della struttura proprietaria o di controllo, escludendo la possibilità che soggetti pubblici o imprese private con finalità lucrative possano detenere il controllo, anche attraverso la facoltà di nomina maggioritaria degli organi di amministrazione.

Le imprese, in tal frangente, mantengono la loro propensione al profitto operando una modifica della struttura organizzativa a vantaggio degli interessi di tutti gli *stakeholders*. Ridurre i costi di transazione e di proprietà<sup>311</sup> attraverso la creazione di un modello organizzativo orientato alla fiducia e alla reciprocità rappresenta il valore aggiunto di un modello produttivo di tipo solidale.

La necessità di traslare i valori del terzo settore all'interno delle logiche di mercato, specialmente dopo la recente crisi economica, indica come il terzo settore sia un punto di riferimento per il futuro sviluppo economico all'interno di un contesto sociale sempre più sperequativo e sempre meno assistito dall'azione solidaristica della mano pubblica.

Il terzo settore, alla luce di quanto affermato, si può ritenere un segmento del mercato in grado di rispondere all'attuale crisi occupazionale. Difatti, la capacità del terzo settore di incidere sulla soddisfazione dei bisogni sociali, permette alle imprese che vi operano di rispondere alla variegata domanda di servizi che concerne i *communal services* (servizi sociali, ambientali, sanitari, culturali e formativi). Servizi che in passato erano di competenza statale e che oggi, a causa delle politiche di austerità, stanno lentamente passando nelle mani delle unità produttive private.

La prima questione da sollevare in riferimento a quanto detto è la seguente: perché il mercato tradizionale, composto da imprese *for profit*, non si può occupare direttamente della produzione di tali servizi? Una possibile risposta concerne proprio la tipologia dei servizi. I servizi socio-assistenziali sono per loro natura a elevato contenuto di relazionalità, ovvero degli eccellenti produttori di beni relazionali, e ad alta intensità di

---

<sup>311</sup> H. Hansmann, *La proprietà dell'impresa*, Bologna, Il Mulino, 2005.

lavoro, ovvero presentano costi di produzione difficilmente diminuibili attraverso il ricorso alla tecnologia<sup>312</sup>. Tali condizioni rendono difficile l'ingresso nel mercato a imprese orientate unicamente al profitto e alla remunerazione del capitale, ovvero prive di vincoli circa la distribuzione degli utili. Ecco che il terzo settore, occupando il precedente spazio di mercato, si garantisce un bacino di utenti dovuto a una modifica della composizione della domanda finale<sup>313</sup>.

Dal lato occupazionale il terzo settore garantisce una crescita dei livelli occupazionali per quattro distinti motivi:

- l'occupazione delle unità socio-produttive che compongono il terzo settore è in continua crescita da più di venti anni anche in presenza di una grave crisi economica;
- il terzo settore, in particolare le cooperative sociali di tipo B, facilita l'inserimento lavorativo dei lavoratori più svantaggiati riducendo così il fenomeno dell'esclusione sociale delle categorie più fragili;
- il terzo settore permette una valorizzazione del capitale umano a livello dell'intero contesto sociale (una qualità del lavoro più alta garantisce una maggiore produttività e di conseguenza una maggiore capacità di essere spendibili sul mercato);
- il settore non profit garantisce una riduzione della marginalizzazione sociale dovuta all'eccesso e all'utilizzo delle tecnologie ICT (*digital divide*).

Per quanto concerne il primo aspetto bisogna aggiungere che la crescita degli occupati nel terzo settore, ad oggi circa il 3% degli occupati dell'intera economia italiana, non riguarda solamente il numero delle persone assunte ma, soprattutto, la tipologia dei lavoratori assunti. Difatti negli ultimi anni nel terzo settore si sta osservando una crescita della quota dei laureati che risultano occupati.

Secondo l'*Audit dei fabbisogni professionali delle imprese non profit* promosso dall'Isfol nel 2014 si evince una maggiore richiesta di professionisti da parte del mondo imprenditoriale che opera nel settore sociale. Molte delle figure richieste concernono esperti nella realizzazione di progetti formativi e sociali, esperti nell'erogazione dei servizi alla persona, esperti di legge, di economia ed esperti di monitoraggio e valutazione delle attività svolte. Un'elevata specializzazione è richiesta sia nelle attività esecutive che in

---

<sup>312</sup> G. Lunghini, F. Silva e R. Targetti Lenti, *Politiche pubbliche per il lavoro*, Bologna, Il Mulino, 2001, p.72.

<sup>313</sup> G. Lunghini, *L'età dello spreco: disoccupazione e bisogni sociali*, Torino, Bollati Boringhieri, 1995.

quelle tecniche così come, per quanto concerne le *soft skills*, si richiede una buona capacità a lavorare in *team*, una capacità di gestire il tempo in modo efficiente, una capacità di risolvere problemi e una capacità di prendere decisioni in situazioni di forte stress. Infine anche dal lato dell'aggiornamento più della metà delle imprese intervistate ha dichiarato di voler aggiornare i propri dipendenti al fine di migliorare la qualità della vita di lavoro.

Anche lo studio UnionCamere<sup>314</sup> relativo alle imprese sociali certifica i risultati emersi dallo studio Isfol. Secondo UnionCamere non solo le imprese sociali hanno in dieci anni (2003-2012) raddoppiato il numero dei loro dipendenti ma, al contempo, i lavoratori high skills sul totale degli occupati sono passati dal 29% del 2008 al 33% del 2014. Tra i titoli di studio più richiesti risultano privilegiate le lauree nelle discipline umanistiche, in particolare psicologi, assistenti sociali, sociologi e antropologi, e nelle discipline sanitarie, in particolare fisioterapisti, infermieri ed educatori professionali. Inoltre il trend di crescita relativo all'anno 2014 certifica che i due terzi delle assunzioni riguarderanno candidati in possesso del diploma o della laurea. Una crescita del 15% rispetto alle assunzioni del 2008.

In relazione al terzo aspetto, concernente la valorizzazione del capitale umano, si fa riferimento alla produzione di beni relazionali all'interno dei rapporti sociali delle imprese non profit. Le sinergie che coinvolgono il personale, dovute a una cultura del lavoro che ha come finalità l'individuo, permettono di accrescere la produttività media dei lavoratori anche in un contesto produttivo in cui i salari monetari sono inferiori a quelli di mercato. La motivazione dei lavoratori, in un contesto in cui la produzione risulta essere socializzata, comporta un accrescimento delle abilità lavorative sia dal punto di vista tecnico che, in particolar modo, dal punto di vista relazionale<sup>315</sup>.

La creazione di beni relazionali all'interno del contesto non profit permette il superamento del *vincolo dell'offerta*, il quale non permette all'offerta di adeguarsi alla domanda, garantendo una crescita occupazionale senza un intervento diretto della mano pubblica nel mercato. Il terzo settore, conseguentemente, si affianca alla mano pubblica: al posto dei trasferimenti pubblici, spesso distribuiti in modo clientelare e produttori di inefficienze allocative, si può pensare un sistema socio-economico che stimolando la collaborazione *tra* le imprese, *nelle* imprese e tra le imprese e i consumatori riesca a incentivare l'investimento produttivo sul territorio<sup>316</sup>.

---

<sup>314</sup> UnionCamere, *Occupazione: raddoppiata in 10 anni nell'impresa sociale. Per il 2014 va meglio del resto dell'economia*, Roma, Comunicato Stampa, 2014.

<sup>315</sup> C. Borzaga e M. Musella, *Produttività ed efficienza nelle organizzazioni non profit: analisi teoriche e verifiche empiriche*, Trento, Edizioni31, 2004.

<sup>316</sup> M. Musella, *Sviluppo del Terzo Settore e disoccupazione nel Mezzogiorno*, Trento, Convegno Issan, 1996.

Infine, per quanto concerne il quarto punto, la capacità del settore non profit di contrastare l'ampliamento del divario digitale è da alcuni anni certificata anche dall'*Osservatorio delle Competenze Digitali*. L'Osservatorio è il prodotto congiunto di alcune delle principali associazioni di rappresentanza dell'imprenditoria digitale italiana e della pubblica amministrazione centrale e locale. Difatti partecipano a questo network l'AICA, l'ASSINFORM, l'ASSINTEL, l'ASSINTER e l'Agenzia per l'Italia Digitale.

Nell'ultimo report relativo all'anno 2015 si fa riferimento ai principali progetti a livello nazionale in materia di pensiero computazionale, di sicurezza digitale e di cittadinanza digitale (tra gli altri *ABCDigital* in Lombardia e *Generazioni Connesse* in tutta Italia). I vari progetti, alcuni di respiro europeo e internazionale, mettono al centro i temi della formazione digitale, della cultura digitale, della sicurezza in rete, dell'alfabetizzazione digitale delle classi di età più anziane e dell'utilizzo di Internet per fini professionali. L'alto numero di eventi e la presenza massiccia di giovani e meno giovani ai vari corsi e seminari pone l'Italia tra le principali realtà internazionali in materia di formazione digitale. Il terzo settore, unitamente a ciò, rappresenta uno dei principali attori che hanno permesso di raggiungere questo prestigioso obiettivo.

L'obiettivo si può definire prestigioso poiché l'Italia rappresenta uno dei paesi Ocse con il più alto livello di analfabeti digitali e con un sistema di accesso a Internet, sia in tema di diffusione della rete che di qualità/velocità del segnale, tra i più carenti a livello europeo. Il *Digital Economy & Society Index* (DESI) certifica che l'Italia ha difficoltà in tutte e cinque le dimensioni che compongono l'indice. Difatti il nostro paese si colloca al penultimo posto con un forte ritardo dal gruppo degli *innovation leader* comandato dalla Danimarca. Dal lato della *connectivity*, come detto, il paese si dimostra in ritardo sia per quanto concerne la diffusione della rete (*internet infrastructure*) che per la qualità del segnale (*availability and quality connection*). Dal lato dello *human capital* e dell'*integration of digital technology* emerge come in Italia vi sia un *mismatching* tra la domanda e l'offerta di lavoro nei settori ICT. Le difficoltà riguardano sia il lato quantitativo (*labour shortage*), che il lato qualitativo (*skill gap*). Prendendo spunto dal database Excelsior di Unioncamere risulta che da questo punto di vista le imprese lamentano sia una mancanza "fisica" dei candidati, specialmente per quanto concerne i posti di lavoro più qualificati, che la poca preparazione pratica dei candidati (*strategic skills*), specialmente per quanto concerne i posti di lavoro dei settori tecnico-professionali. Questo è dovuto sia alla presenza di un mondo universitario lontano dalle esigenze delle imprese, solo in pochi casi le imprese dialogano frequentemente con le università e ancora più raramente le imprese intervengono

nei comitati di indirizzo dei corsi di studio, che da una scarsa conoscenza da parte del mondo imprenditoriale dei corsi di formazione dei profili tecnici presenti nel nostro paese (in particolare gli ITS e gli IFTS). L'ultima *Innovation Community Survey* dell'Istat, relativa al triennio 2010-2012, mostra come il 78,7% delle imprese italiane considera "nullo" il grado di importanza del collaborare con le istituzioni accademiche. Ciò è dovuto, oltre che alla distanza di finalità tra il mondo accademico e il mercato economico, anche al nanismo di impresa italiano. Infatti l'82,5% delle imprese con un numero di dipendenti compreso tra 10 e 49 dichiara di non considerare necessario un dialogo produttivo con le università (la percentuale scende al 42,2% per le imprese con oltre 250 addetti). Tali risultati assumono un tono allarmistico se si pensa che più della metà della spesa in R&S italiana è finanziata dal settore pubblico (principalmente università e centri di ricerca). Gli effetti economici dovuti al gap tra domanda e offerta e alla mancanza di un dialogo tra il settore privato e le università sono ben visibili nei risultati ottenuti dall'Italia nel *Digital Opportunity Index* redatto dall'*International Telecommunication Union*.

Dal lato dello *use of Internet*, ovvero dalla capacità della popolazione di saper ricercare, elaborare e operativizzare delle informazioni si evince come i risultati peggiori sono ottenuti dalle fasce di età più anziane, da coloro che vivono nei contesti rurali (meno di 100 abitanti per km quadrato) e dagli individui che hanno conseguito un titolo di studio basso o che sono disoccupati da lungo periodo<sup>317</sup>. Tuttavia negli ultimi anni si è assistito in tutta Europa a una crescita della popolazione che è in grado di svolgere autonomamente, ad esempio presso la propria abitazione, le principali operazioni digitali come accedere a internet, inviare la posta elettronica o navigare in maniera sicura (*operational skills*). Anche in Italia, per via dei percorsi di alfabetizzazione digitale descritti poc'anzi, si è riscontrata una crescita nel punteggio ottenuto per questo indice.

Per ultimo, dal lato del *digital public services*, si riscontra come gli obiettivi dell'Agenda Digitale in tema di pubblica amministrazione sono ancora lontani dall'essere raggiunti. Tuttavia la presenza di un'Agenzia per l'Italia Digitale unita all'impegno politico nella realizzazione di una pubblica amministrazione totalmente digitale hanno permesso all'Italia di fare dei passi avanti. Il sesto posto a livello europeo ottenuto nel ranking relativo all'indicatore *open data* è dovuto principalmente ai risultati ottenuti dal lato della trasparenza e dell'accesso ai principali dati amministrativi. Altresì è necessario

---

<sup>317</sup> P. Guerrieri e S. Bentivegna, *The Economic Impact of Digital Technologies. Measuring Inclusion and Diffusion in Europe*, London, Edward Elgar Publishing Limited, 2011.

ancora lavorare dal lato dell'usabilità dei principali strumenti informatici nonché dal lato dell'interoperabilità dei servizi amministrativi al fine di renderli connessi tra di loro<sup>318</sup>.

Gli effetti economici dovuti al *digital divide*, tra cui anche l'allungamento temporale della disoccupazione frizionale, sono da alcuni decenni certificati da vari studi econometrici. Gli economisti stimano che una maggiore diffusione della rete garantirebbe una crescita della produttività del lavoro, della produzione, dell'occupazione, dei salari e della qualità del lavoro (*digital dividends*)<sup>319</sup>. Questi vantaggi, dal lato delle imprese, sono dovuti principalmente alla crescita della velocità e alla riduzione dei costi nella circolazione delle informazioni mentre dal lato dei lavoratori sono dati da una riduzione del rischio di rimanere disoccupati, dalla riduzione dei tempi di transizione lavoro-lavoro o scuola-lavoro e da una crescita dei salari dovuta all'accresciuta produttività<sup>320</sup>.

Uno degli ultimi rapporti di Unioncamere, *Alimentare il digitale. Il futuro del lavoro e della competitività dell'Italia*, ha evidenziato come l'economia digitale rappresenta uno dei principali volani per la crescita delle imprese e dell'occupazione. Tuttavia in Italia il 40% degli imprenditori intervistati dichiara di non avere necessità di digitalizzare la propria attività. Questo comporta non solo l'impossibilità di vendere i prodotti attraverso la rete ma, allo stesso tempo, l'incapacità di pubblicizzare la propria impresa attraverso la creazione di un sito internet o per mezzo di una presenza attiva sui principali *social network*.

Dalle analisi di Unioncamere si nota un sottile filo rosso che lega la tendenza a internazionalizzarsi con l'utilizzo delle tecnologie digitali e con la crescita del fatturato e della propensione ad assumere. Questa relazione vale per le grandi imprese e ancor più per le piccole e medie imprese. Coniugare il *Made in Italy* con la capacità di penetrare i mercati internazionali permette alle imprese di superare la crisi di domanda del mercato italiano e allo stesso tempo di rispondere a quelle nuove forme di consumo direttamente collegate all'utilizzo dei dispositivi digitale (ex. *E-commerce*).

Altresì dal lato occupazionale le imprese operanti nel contesto dell'economia digitale sono maggiormente propense ad assumere personale. Tuttavia, in riferimento a quanto detto in precedenza, l'*upgrade* delle competenze richiesto da parte della domanda di lavoro

---

<sup>318</sup> Presidenza del Consiglio dei Ministri, *Strategia per la Crescita Digitale 2014-2020*, Presentazione del progetto presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri –Novembre 2014.

<sup>319</sup> NTATREP, *Measuring the Economic Impact of Broadband Deployment*, Final Report submitted to Economic Development Administration, Evaluation Project 99-07-13829 (2006).

<sup>320</sup> C. Kongaut e E. Bohlin, *Impact of broadband speed on economic outputs: an empirical study of OECD countries*, 25th European Regional Conference of the International Telecommunications Society, 22-25 June 2014.

comporta un maggior rischio di insorgenza di un *mismatching* tra la domanda e l'offerta. In particolare le competenze computazionali possono comportare una forte crescita delle posizioni lavorative che rimarranno vacanti. Ancora una volta si nota come la disoccupazione tecnologica non si manifesta direttamente, ovvero per via di un saldo negativo tra i posti di lavoro *distrutti* dalle macchine e i posti di lavoro creati dalle stesse, ma indirettamente, ovvero attraverso un profondo mutamento della struttura professionale che penalizza i lavoratori routinari della *old economy* e che premia i lavoratori non routinari della *net economy*. Come ha affermato più volte la Commissione Europea nei report sui risultati raggiunti dalla Strategia Europa 2020 è necessario implementare *new skills* per ottenere *new jobs*.

Da quanto detto deriva che l'offerta di prodotti sociali può essere garantita da unità socio-produttive che presentano alcune caratteristiche eterodosse rispetto alle tradizionali imprese for profit. Oltre alla produzione di beni relazionali e alla capacità di soddisfare parte dei nuovi bisogni sociali (bisogni di socializzazione, di promozione sociale, di solidarietà, di cura, di protezione sociale, di inclusione sociale, di autonomizzazione e di integrazione culturale) vanno menzionate:

- la riduzione delle asimmetrie informative, ovvero un rafforzamento della fiducia tra il produttore e il consumatore. Il primo garantisce la qualità, materiale e sociale, dei prodotti mentre il secondo manifesta con più libertà le proprie preferenze e si dimostra più propenso ad acquistare tali servizi;
- la capacità di far fronte a dei costi di produzione elevati. L'economia sociale è un settore dove è difficile introdurre tecnologie *labour saving*. Conseguentemente i costi di produzione possono essere ridotti solamente portando i salari monetari al di sotto di quelli di mercato. In questo contesto diviene fondamentale la presenza di un mercato imperfetto, dovuto agli sgravi fiscali di cui beneficiano le organizzazioni non profit, e la possibilità di contare su lavoratori motivati grazie alla soddisfazione lavorativa dovuta a un contesto produttivo con caratteristiche socio-relazionali apprezzabili<sup>321</sup>;
- la possibilità di reperire risorse economiche e lavorative gratuite (volontariato, donazioni, lasciti, etc...);
- la collaborazione con il settore pubblico per quanto riguarda la creazione, l'implementazione e la valutazione delle progettualità sociali. Il passaggio dalla

---

<sup>321</sup> J.H. Godderins, *Compensating differentials and self-selection. An application to lawyers*, *Journal of Political Economy*, n.96 (1988), pp.411-428.

logica del *procurement*, esternalizzazione del servizio, a quella del *commissioning*, co-produzione del servizio, garantisce il divenire di una sussidiarietà circolare in cui la domanda determina l'offerta e in cui le politiche distributive determinano il grado di concorrenzialità dei mercati<sup>322</sup>.

Ne consegue che le organizzazioni operanti nel settore non profit, sebbene obbligate a non ridistribuire gli utili, possono tuttavia ambire a ottenere dei profitti. Tenuto conto che in media il 70% dei costi riguarda il fattore lavoro, ne conseguono due effetti: da un lato la produzione è del tipo *labour augmenting*, ossia ad alta intensità di lavoro, e dall'altro le principali innovazioni sono di natura organizzativa o comunicativa<sup>323</sup>. Motivazione del personale attraverso forme di *gratificazione psicologica* o di formazione continua, selezione dei lavoratori con forti motivazioni intrinseche, riorganizzazione dei processi produttivi e ricerca di nuove fonti di finanziamento rappresentano le principali forme di innovazione poste in essere dalle organizzazioni non profit.

Altresì la capacità di sopperire ai nuovi bisogni sociali fa del non profit il maggiore investitore sociale privato. L'investimento sociale, in quanto costruttore e consolidatore di relazioni intra-comunitarie, permette alle organizzazioni non profit di perseguire i propri obiettivi solidaristici e di rafforzare la propria immagine sociale. Coinvolgere la società civile nei progetti sociali rappresenta un incentivo sia dal lato del reperimento dei fondi necessari al funzionamento delle organizzazioni e sia da quello del reperimento di lavoratori e/o volontari sensibilmente motivati.

Concludendo si può affermare che un settore economico fondato su una fitta rete di relazioni di natura fiduciaria permette di apportare, in un contesto sociale in cui sussistono molti bisogni insoddisfatti, un deciso vantaggio in termini occupazionali. Non solo per quanto concerne i lavori in cui sono richieste competenze di basso livello, quindi maggiormente appetibili alle categorie sociali più svantaggiate, ma anche per i lavoratori con competenze più elevate. Laureati, diplomati e persone con un'esperienza pluriennale nel settore socio-assistenziale rappresentano un bacino occupazionale a cui il terzo settore attinge con sempre maggiore necessità anno dopo anno. Inoltre, in un mercato economico in cui i tassi di disoccupazione strutturale tendono a rimanere stabili intorno al 10%, anche per via dell'attuale congiuntura economica e dei ritmi che coinvolgono il cambiamento tecnologico, e in cui la qualità del lavoro viene considerata negativa per via della precarietà

---

<sup>322</sup> S. Zamagni, *La cultura della qualità nel Terzo Settore*, in P. Venturini e S. Rago, *Qualità e Valore nel Terzo Settore*, Forlì, AICCON, 2009.

<sup>323</sup> M. Cerri, *Il Terzo Settore tra retoriche e pratiche sociali*, Bari, Edizioni Dedalo, 2003, p.18.

e dei ritmi di lavoro, le organizzazioni non profit riescono ad accrescere la propria quota di occupati producendo nuovi valori d'uso utili alla soddisfazione di quei bisogni sociali lasciati insoddisfatti dal mercato tradizionale. Con le parole di Giorgio Lunghini è necessario operare nella direzione di soddisfare i nuovi *bisogni assoluti*<sup>324</sup>.

È doveroso superare una visione sociale che vede il terzo settore composto per la quasi totalità da volontari del servizio civile, posizioni presenti nelle analisi di Rifkin e di Beck<sup>325</sup>, o che lo considera come alternativa al calo occupazionale nel settore pubblico, operando una sorta di travaso dal pubblico al privato<sup>326</sup>. Il terzo settore, difatti, riuscendo a soddisfare una domanda potenziale di servizi sociali, attraverso una riduzione delle asimmetrie informative e dei vantaggi fiscali, permette una crescita della quota degli occupati sia nel proprio settore che, valorizzando capitale umano e riducendo l'esclusione sociale, a livello dell'intero sistema economico.

---

<sup>324</sup> G. Lunghini, *L'età dello spreco: disoccupazione e bisogni sociali*, Torino, Bollati Boringhieri, 1995, p.77.

<sup>325</sup> J. Rifkin, *La fine del lavoro*, Milano, Baldini e Castoldi, 1997 e U. Beck, *Il lavoro nell'epoca della fine del lavoro: tramonto della sicurezza e nuovo impegno civile*, Torino, Einaudi, 2000.

<sup>326</sup> C. Borzaga, *Terzo Settore e occupazione: un'analisi critica del dibattito*, Trento, Convegno Issan, 1996.

## CONCLUSIONI

La tornante neo-liberista iniziata negli anni Ottanta ha garantito la genesi di una società di mercato in cui il profitto e l'efficienza risultano dominanti rispetto all'equità e alla giustizia sociale presenti in una *welfare society*. Anche durante l'ultima crisi economica il ruolo delle istituzioni pubbliche è stato pesantemente ridimensionato: austerità e stabilizzazioni espansionistiche, espresse dai vincoli contabili europei, non hanno permesso lo sviluppo di politiche macro-economiche favorevoli a un sostegno del reddito e dell'occupazione. In tali condizioni le classi sociali più vulnerabili non sono riuscite a rispondere alla nuova situazione socio-economica. I tagli alla spesa sociale che hanno riguardato la maggior parte dei paesi europei, specialmente i periferici, hanno incrementato le distanze sociali tra il decile più ricco e il resto della popolazione. Il risultato, dovuto anche all'impossibilità di soddisfare i principali bisogni sociali, è una crescita del fenomeno dell'esclusione sociale e della rassegnazione circa la propria condizione (stratificazione sociale). Il deterioramento del capitale sociale, quale rete di relazioni fiduciarie, ha accresciuto la sfiducia verso gli altri, comprese le istituzioni pubbliche, e ha danneggiato il livello di coesione sociale quale mix di valori capaci di accrescere il coordinamento tra i vari attori sociali. La sfiducia verso i regimi democratici, la crescita dei suicidi e l'avanzata dei populismi nazionalisti rappresentano solo alcuni degli effetti empirici connessi con la *deregulation* economico-finanziaria e con la successiva crisi dei debiti sovrani.

Anche a livello occupazionale la congiuntura economica unita alla precarizzazione delle attività lavorative e alla rapidità dei cambiamenti tecnologici ha inciso duramente sia sulle condizioni occupazionali che sulla struttura professionale. A un calo della quota dei salari sul Pil ha fatto seguito una riduzione della stabilità occupazionale nonché una contrazione dei diritti legati all'attività lavorativa. In Italia tali esiti non sono stati attenuati dallo sviluppo di un nuovo modello di *welfare* fondato sulla *flexsecurity*. Ricorrendo alla terminologia del lavoro di Jorgensen e Madsen si può affermare che il modello occupazionale italiano è *mediamente flessibile e altamente insicuro*<sup>327</sup>. Un difficile rapporto tra i vari corpi intermedi, principalmente il governo e i sindacati, insieme a una

---

<sup>327</sup> H. Jorgensen e P.K. Madsen, *Flexsecurity and Beyond: Reflections on the Nature and Future of a political Celebrity*, in H. Jorgensen e P.K. Madsen, *Flexicurity and Beyond: finding a new agenda for the European Social Model*, Copenhagen, Djøf / Jurist- og Økonomforbundet, 2007, pp. 7-34.

scarsa protezione dei lavoratori precari non permette l'implementazione di politiche attive del lavoro favorevoli a una protezione del reddito e della dignità del lavoratore in caso di licenziamento<sup>328</sup>.

Il mercato, divenuto uno spazio globale ed estremamente competitivo, si allontana dalle necessità sociali per via della loro incapacità di garantire, una volta soddisfatte, dei profitti. La tecnologia, in tal senso, si presenta come un mezzo utile a ridurre la forza lavoro richiesta dai processi produttivi. Molto spesso il capitale umano diviene solamente un costo di produzione da ridurre. Più le competenze richieste dall'attività lavorativa sono routinarie e più tale relazione si rafforza<sup>329</sup>.

Molte imprese italiane hanno ridotto gli investimenti in innovazione ovvero, nel caso in cui tali investimenti ci sono stati, non hanno mobilitato adeguate risorse al fine di mutare l'organizzazione produttiva. Difatti la produttività del capitale nel contesto economico italiano risulta essere inferiore rispetto alla maggior parte dei principali *competitors* internazionali. In Italia, mentre il rapporto tra investimenti lordi fissi e Pil è superiore perfino alla Germania, la qualità degli investimenti risulta essere inferiore agli altri paesi europei: ad esempio in Germania tra il 1999 e il 2011 la produttività del capitale è stata del 3,7% contro lo 0,6% del nostro paese<sup>330</sup>.

L'introduzione delle tecnologie ICT nei processi di produzione richiede una maggiore efficienza dei contesti organizzativi. La velocità del mutamento tecnologico necessita di un'organizzazione flessibile e di un capitale umano adeguatamente formato sia sul piano tecnico che gestionale. Tuttavia in Italia la flessibilità è stata utilizzata in molti casi come mezzo di riduzione del costo del lavoro precarizzando le biografie professionali di milioni di lavoratori. Un modello di flessibilità cosiddetta *al margine*, ovvero progettata per colpire maggiormente gli individui che si collocano nelle fasce sociali più deboli, in assenza di una profonda riforma degli ammortizzatori sociali ha esasperato le distanze contrattuali tra i garantiti e i precari. Dati Oecd dimostrano come la tutela dei contratti di lavoro a tempo indeterminato (*regular contracts*) è rimasta stabile dal 1990 al 2013, parzialmente intaccata solo dal recente *Jobs Act*, mentre la tutela dei lavoratori precari (*temporary contracts*) è fortemente diminuita tra i primi anni Novanta e il 2013. La precedente dicotomia tra

---

<sup>328</sup> F. Berton, M. Richiardi e S. Sacchi, *Flex-insecurity. Perché in Italia la flessibilità diventa precarietà*, Bologna, Il Mulino, 2009.

<sup>329</sup> W. Streeck, *On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production*, in E. Matzner e W. Streeck, *Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Employment*, London, Edward Elgar, 1991, pp. 21-61.

<sup>330</sup> D. Gros, *Quella bassa produttività del capitale in Italia*, da Lavoce.Info del 29/01/2013.

occupati e disoccupati è oramai da qualche anno affiancata dalla dicotomia tutelati e *working poors*.

Inoltre i ritardi conseguiti dal sistema imprenditoriale italiano in termini di formazione professionale, per via di un basso premio salariale per i lavoratori con titolo di studio terziario e di una scarsa propensione a investire in pratiche di *lifelong learning*, indicano come il capitalismo italiano sia maggiormente propenso a impiegare la riduzione dei salari dovuta alla flessibilizzazione del mercato del lavoro per accrescere la propria competitività dal lato dei costi di produzione.

Quanto affermato non risulta in linea con le pratiche che supportano una visione economica fondata sulla *cultura del mutamento*. La flessibilità, secondo tali dottrine, dovrebbe essere utilizzata per creare una sinergia tra il processo di autonomizzazione del lavoro e la necessità delle imprese di integrare settori produttivi differenti. La qualità della produzione viene a dipendere sia dalla qualità del lavoro, attraverso la ricerca di un equilibrio tra autonomia individuale e diligenza normativa, che dall'integrazione del soggetto nell'organizzazione, con il fine di adeguare la volontà del singolo alle esigenze organizzative<sup>331</sup>. Il rapporto *Future People: le postazioni di lavoro nell'era della Trasformazione Digitale* presentato da Cornerstone e IDC, indica come la flessibilizzazione del lavoro deve essere seguita da un maggior coinvolgimento dei dipendenti all'interno di processi collaborativi. Ecco che la flessibilità non si può, come nel caso italiano, ricondurre solamente a una facilità di licenziamento che diviene sinonimo di ricatto ai danni del lavoratore, ma deve essere integrata in modelli *employee engagement* in cui il lavoratore riesce a trovare un equilibrio tra la responsabilità imposta dalle norme e la creatività frutto di una ritrovata libertà. Pertanto, sempre secondo il rapporto, divengono fondamentali le politiche di *job rotation*, le attività ricreative sul posto di lavoro, gli *open space* e gli orari flessibili. L'imprenditorialità italiana in molti casi ancora non è in grado di raggiungere questi obiettivi: solo la metà dei manager intervistati nel rapporto si è dichiarata favorevole a garantire una maggiore autonomia operativa e decisionale ai lavoratori mentre meno della metà è favorevole a una condivisione delle conoscenze e delle informazioni aziendali.

In questo percorso la formazione riveste un ruolo fondamentale. Se da un lato l'innovazione tecnologica richiede l'innovazione organizzativa, dall'altro l'innovazione organizzativa richiede un capitale umano professionalmente valido. La formazione

---

<sup>331</sup> F. Perrone, *Manager del cambiamento. La gestione delle persone e dei processi nell'era post-industriale*, Milano, Franco Angeli, 2004.

permette di accrescere la conoscenza non solo ricorrendo a un apprendimento tecnico, ottenibile anche attraverso pratiche di *learning by doing*, ma attraverso un apprendimento relazionale-gestionale in grado di facilitare il rapporto tra il lavoratore e il mutamento. Un lavoratore che riceve una formazione di questa natura sarà maggiormente in grado di adattarsi proattivamente al cambiamento tecnico-organizzativo, essendo propenso ad assorbire gli obiettivi aziendali e a migliorare il clima di lavoro nell'impresa.

In caso contrario la tecnologia rinforza l'etichetta "dell'essere un costo" per larga parte delle classi lavoratrici. Questi lavoratori sono obbligati ad accettare delle remunerazioni inferiori al livello di sussistenza oppure a subire un processo di selezione che li riconduce nella condizione di disoccupati. I fenomeni dell'*overeducation* e dei *working poors* rappresentano una condizione che accomuna una parte consistente dei lavoratori con particolare riferimento alle categorie più marginali: giovani, donne e immigrati.

La rivoluzione ICT che coinvolge la maggior parte dei paesi a livello globale, specialmente i paesi Occidentali in seguito al processo di terziarizzazione dell'economia, ha messo in discussione la capacità del mercato di auto-regolarsi. La regola aurea dichiara che la disoccupazione tecnologica non esiste se i livelli di produzione crescono a un ritmo maggiore dei livelli di produttività. Tale condizione diviene sempre più difficilmente rispettabile dinnanzi ad altissimi livelli di produttività del lavoro dovuti all'introduzione delle moderne tecnologie informatiche (legge di Moore). Anche la letteratura empirica dimostra che l'innovazione di processo, nell'era ICT, rende difficile il fenomeno della compensazione specialmente per quanto concerne le occupazioni routinarie<sup>332</sup>.

Già alla fine degli anni Ottanta<sup>333</sup> si inizia a parlare di una crescita senza occupazione (*jobless growth*). Secondo la teoria neo-classica a un calo della produzione deve far seguito un calo dell'occupazione mentre, al contrario, a una crescita della produzione deve far seguito una crescita dell'occupazione. Tuttavia attualmente questo non è sempre vero. Difatti anche se la compensazione si verifica, una diminuzione dei costi di produzione comporta una diminuzione del prezzo delle merci e di conseguenza una crescita della domanda media di beni e servizi foriera di una successiva crescita della produzione totale, non è sempre assicurato che il lavoratore possa essere *travasato* in una nuova posizione lavorativa. Difatti la nuova posizione è raramente uguale, all'interno della struttura professionale, alla precedente. Conseguentemente il lavoratore non solo deve essere in

---

<sup>332</sup> Per il caso italiano si fa riferimento a: B. Hall, F. Lotti e J. Mairesse, *Employment, Innovation and Productivity: Evidence from Italian Microdata*, Industrial and Corporate Change, Issue 4, Vol.17 (2008), pp.813-839.

<sup>333</sup> P. Sylos Labini, *Nuove tecnologie e disoccupazione*, Bari, Laterza, 1989.

grado di adattarsi a un nuovo ambiente di lavoro ma, allo stesso tempo, deve ricevere un'adeguata formazione e un altrettanto adeguato orientamento (*placement*). Cercare un lavoro negli anni Ottanta o Novanta è profondamente differente dal cercarlo nel 2015.

Va aggiunto che il sistema produttivo italiano rappresenta un caso particolare nel panorama europeo. Il rallentamento della crescita della produttività a partire dagli anni Novanta, dovuto anche a una moderazione salariale imposta dalle riforme del mercato del lavoro e alla piccola dimensione delle singole unità produttive, ha spinto le imprese italiane a collocarsi nei settori economici tradizionali come l'artigianato o il commercio al dettaglio. Il basso livello di innovazione dovuto sia alla moderazione salariale che al tipo di settore economico in cui le imprese operano ha scoraggiato il livello di investimenti *capital intensive*<sup>334</sup>. Il minore impatto in termini di disoccupazione tecnologia è tuttavia stato compensato da una crescita del fenomeno dell'*overeducation*, dovuto a una domanda di lavoro più attenta alle richieste salariali e alle forme contrattuali che all'esperienza professionale e al titolo di studio, e da una riduzione della capacità delle imprese italiane di competere sui mercati internazionali. Il rallentamento economico che ne è scaturito, esasperato dallo *shock* esogeno della crisi economica e dalle successive politiche di austerità, ha comportato una forte crescita del numero dei disoccupati (disoccupazione ciclica).

Quanto è avvenuto denota come l'innovazione, in un contesto economico di stampo capitalista, rappresenti una variabile di primaria importanza. La prossima ripresa economica, spinta da una necessaria digitalizzazione dell'economia italiana, potrebbe non riportare il tasso di disoccupazione ai livelli pre-crisi. Il divenire di una crescita senza occupazione produrrebbe delle gravi conseguenze di natura socio-politica. Pertanto il compito del terzo settore, così come della mano pubblica e dell'apparato produttivo privato, è di ridurre il peso sociale, ambientale e relazionale degli shock tecnologici.

Attualmente il mercato del lavoro tende a subire due fenomeni differenti: da un lato, se è rigido, comporta un aumento della disoccupazione; dall'altro, se è estremamente flessibile, determina un aumento dei lavoratori sotto-pagati. L'Italia ha subito entrambi i fenomeni. La precarizzazione del mercato del lavoro ha fatto insorgere il fenomeno dei *working poors* mentre il ritardo tecnologico, unito alla stagnazione della produttività e alla crisi economico-finanziaria, ha comportato una crescita dei disoccupati. Allo stesso tempo la presenza di *job vacancies*, in un contesto di stagnazione economica, sancisce un

---

<sup>334</sup> C. Jona Lasinio e G. Vallanti, *Reforms, labour market functioning and productivity dynamics: a sectoral analysis for Italy*, Rome, Department of the Treasury Working Papers, 2013.

ampliamento del *mismatching* tra la domanda e l'offerta di lavoro. Disoccupazione diffusa, disoccupazione intellettuale (*overeducation*), precarietà, bassi salari e stagnazione della produttività indicano come il mercato italiano presenta notevoli ritardi rispetto ai principali *competitors* internazionali.

L'attuale ritmo del cambiamento tecnologico globale rende sempre più difficile un adeguamento dell'offerta alla domanda di lavoro. La polarizzazione e/o l'*upgrading* della struttura professionale indicano come un'elevata competenza sia per quanto riguarda le *hard skill* (competenze tecnico-professionali) che per quanto concerne le *soft skill* (competenze trasversali ed emozionali) rappresenta un prerequisito fondamentale per avere posto nell'attuale mercato del lavoro<sup>335</sup>. Ecco che il lavoratore deve diventare sempre più complementare alle tecnologie al fine di non farsi sostituire da quest'ultime. L'assenza di pratiche formative che durano per tutto il tempo di vita lavorativa (*lifelong learning*) unite alla difficoltà di avere una professionalità spendibile nel mercato del lavoro, specialmente per i più anziani e per i lavoratori routinari, non facilita il reinserimento occupazionale dei disoccupati.

Da un punto di vista globale la disoccupazione tecnologica diviene l'effetto di un mercato non sempre in grado di soddisfare i bisogni sociali degli individui. Imporre nuovi bisogni materiali e ricorrere alle tecnologie per ridurre i prezzi dei beni di consumo, anche quando quest'ultimi rappresentano "l'incarnazione del superfluo", comporta continui e imprevedibili mutamenti della struttura occupazionale. Mettere al centro il consumo materialistico, ossia di quei beni a basso valore relazionale e ad alto valore monetario, significa creare un sistema economico in cui il consumo si trasforma in compulsione<sup>336</sup>. Ridurre il tempo di vita degli oggetti e imporre un regime di acquisto fondato sulla soddisfazione di canoni estetici esogeni, si consuma per gli altri piuttosto che per se stessi, permette di osservare gli effetti dell'eccesso produttivo nelle discariche piuttosto che nei magazzini.

In questo contesto, come osservato nella seconda parte della trattazione, il terzo settore rappresenta un'alternativa alla mano pubblica e alla mano invisibile. La capacità del settore non profit di produrre beni meritori, beni a rilevante valenza sociale, permette la nascita di un circolo virtuoso che partendo dalla soddisfazione dei bisogni sociali finisce per incrementare il capitale sociale e per valorizzare il capitale umano. Difatti la presenza di

---

<sup>335</sup> Isfol, *Professioni e livelli di competenze in Italia e in Europa*, Roma, Paper, 2011.

<sup>336</sup> R. Faber e T. O'Guinn, *Classifying Compulsive Consumers: Advances in the Development of a Diagnostic Tool*, *Advances in Consumer Research*, Vol. 16 (1989), pp.738-744.

bisogni insoddisfatti riguarda soprattutto i gruppi sociali più indigenti, ovvero non aventi un reddito sufficiente a soddisfare tali bisogni per mezzo del mercato. La struttura del terzo settore, capace di assorbire risorse materiali e umane a costo nullo come nel caso delle donazione e del volontariato, consente il costituirsi di un segmento economico dove il profitto non è l'unico obiettivo da perseguire e dove il prezzo non è il principale limite tra il consumo e l'astinenza. Questo permette di poter investire in ambito socio-culturale, ambito che si presta con maggiore difficoltà a investimenti *labour saving*, riuscendo a garantire un'offerta di servizi in linea con le prerogative della domanda.

Dal punto di vista occupazionale le remunerazione dei lavoratori del terzo settore sono inferiori a quelle di molti altri settori economici. Questo può essere in parte spiegato dalla bassa retribuzione dei lavoratori italiani maggiormente qualificati<sup>337</sup> e dalla presenza di un welfare di natura familiare<sup>338</sup>. Infatti i bassi redditi dei lavoratori *high skills* non sono sufficienti per espandere la domanda di quei servizi socio-assistenziali, sanitari e culturali offerti sia dal mercato che dalle imprese non profit. In tal modo si preferisce ricorrere alle risorse familiari specialmente in tutta quella serie di attività che rientrano nella sfera del *cure and care* (baby sitting, pulizie domestiche, dog sitting, cura degli anziani, etc...).

Tuttavia la crescita delle unità produttive che operano nell'economia sociale determina la possibilità di ricostruire un rapporto tra efficienza economica e sostenibilità sociale. Il cambiamento tecnologico richiede un capitale umano maggiormente formato rispetto al passato così come il cambiamento della domanda di bisogni sociali richiede la produzione di nuovi beni di natura relazionale. Rispondere attivamente a questi cambiamenti significa riconoscere l'importanza di un'ibridazione dell'economia di mercato. Affiancare allo scambio di mercato altre tipologie di legame sociale come nel caso della reciprocità significa ridurre quelle tensioni sociali che interessano una società in rapido cambiamento. Una maggiore equità, dovuta alla presenza di percorsi formativi mirati al reinserimento lavorativo, alla produzione di servizi sociali e relazionali, alla diffusione di idee e culture differenti, rappresenta un sostegno attivo al percorso che trasforma la crescita economica in un effettivo sviluppo sociale.

Dall'analisi empirica è emerso come le regioni italiane dove è maggiormente percepibile un'elevata qualità della vita sono quelle che affiancano a un settore profit in crescita e a un settore pubblico capace di garantire un'alta qualità dei servizi anche una rete

---

<sup>337</sup> F. Mazzolari e G. Ragusa, *Spillovers from High-Skills Consumption to Low-Skills Labor Markets*, IZA DP No.3048 (2007).

<sup>338</sup> G. Esping-Andersen, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge, Polity Press, 1990.

di solidarietà ben radicata sul territorio. Sviluppo economico, redistribuzione della ricchezza e coesione sociale operano nella direzione di costituire una struttura produttiva che riducendo le disuguaglianze libera risorse sociali, culturali e umane utili al progresso di una collettività. Non ascoltare i bisogni sociali delle classi meno abbienti significa negare il legame tra la crescente sperequazione sociale, la perdita dei valori democratici e il fenomeno dell'esclusione sociale. Come afferma Ralf Dahrendorf: *«L'esclusione è economicamente dannosa, ma innanzitutto socialmente corrosiva e infine politicamente esplosiva. La questione fondamentale dei nostri tempi non è solo la giustizia nel senso tradizionale della redistribuzione, bensì l'inclusione. Chi rimane all'esterno del mercato del lavoro e della comunità dei cittadini di solito minaccia il tessuto morale delle nostre civiltà. Un programma dettagliato per la reinclusione di queste persone temporaneamente o permanentemente escluse è tanto necessario quanto possibile»*<sup>339</sup>.

---

<sup>339</sup> R. Dahrendorf, *Quadrare il cerchio*, Bari, Laterza, 2009, p.48.

## BIBLIOGRAFIA

- AA.VV. *Storia dell'industria europea*, Sonzogno, Etas, 1981.
- AA.VV. *La sfida della pubblicità*, Milano, Franco Angeli, 2003.
- AA.VV. *The Solid Facts: social determinants of health*, Copenhagen, W.H.O. Regional Office for Europe, 2003.
- Abbott, A. *The system of professions: an essay on the division of expert labour*, Chicago, Chicago Press, 1988.
- Agostinelli, M. *Tempo e spazio nell'impresa postfordista*, Roma, ManifestoLibri, 1997.
- Allardt, E. *Dimension of welfare in a comparative Scandinavian Study*, in *Acta Sociologica* XIX, n.3 (1976).
- Anand, N. e Daft, R.L. *What is the Right Organization Design?*, *Organizational Dynamics*, Vol.36, n.4 (2007), pp.329-344.
- Antucheviciene, J., Zavadskas, E.K. e Zakarevicius, A. *Multiple criteria construction management decisions considering relations between criteria*, *Technological and Economic Development of Economy*, n.16 (2010), pp-109-125.
- Antunes, R. *Il lavoro in trappola. La classe che vive di lavoro*, Milano, Jaca Book, 2006.
- Argentin, G. e Ballarino, G. *I rendimento dell'istruzione: variazioni nello spazio e nel tempo*, in P. Barbieri, P. e Fullin, G. *Lavoro, istituzioni, diseguaglianze*, Bologna, Il Mulino, 2014.
- Autor, D., Levy, F., Murnane, R. *The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration*, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, Issue 4 (2003), pp.1279-1333.
- Aznar, G. *Lavorare meno per lavorare tutti*, Torino, Bollati Boringhieri, 1994.
- Bagnoli, L. *La funzione sociale della cooperazione*, Roma, Carocci, 2010.
- Baker, D., Glyn, A., Howell, D. e Schmitt, J. *Labour market institutions and Unemployment. A critical assessment of the Cross-Country evidence*, Oxford, Oxford University Press, 2005.
- Balzani, R. e De Bernardi, A. *Storia del mondo contemporaneo*, Milano, Mondadori, 2003.
- Baran, P. e Sweezy, P. *Il capitale monopolistico: saggio sulla struttura economica e sociale americana*, Torino, Einaudi, 1978.
- Barbetta, G.P., Canino, P. e Cima, S. *Crescita occupazionale e nuove istituzioni*, Roma, Istat, 2014.

- Bauman, Z. *Globalizzazione e Glocalizzazione*, Roma, Armando Editore, 2005.
- Bauman, Z. *Futuro liquido: società, uomo, politica e filosofia*, Milano, AlboVersorio, 2014.
- Becchetti, L., Bruni, L. e Zamagni, S. *Microeconomia*, Bologna, Il Mulino, 2010.
- Becchetti, L. e Santoro, M. *The Wealth-Unhappiness Paradox: a Relational Goods/Baumol Disease Explanation* in Handbook on the Economics of Happiness, Northampton, Elgar books, 2007.
- Bechtle, G. *Potere e soggetto. Il dibattito sul post-fordismo*, Milano, LED, 2005.
- Beck, U. *Il lavoro nell'epoca della fine del lavoro*, Torino, Einaudi, 2000.
- Berta, G. *L'Italia delle fabbriche. La parabola dell'industrialismo nel Novecento*, Bologna, Il Mulino, 2001.
- Bertolino, A. *Cooperazione internazionale e sviluppo economico*, Firenze, La Nuova Italia, 1961.
- Berton, F., Richiarchi, M. e Sacchi, S. *Flexinsecurity: perché in Italia la flessibilità del lavoro diventa precarietà*, Bologna, Il Mulino, 2009.
- Bonazzi, G. *Storia del pensiero organizzativo*, Milano, Franco Angeli, 2008.
- Borzaga, C. *Terzo Settore e occupazione: un'analisi critica del dibattito*, Trento, Convegno Issan, 1996.
- Borzaga, C. e Depredi, S. *Impresa sociale e lavoro: verso un nuovo modello di relazioni industriali?*, *Economia del Lavoro*, n.94 (2011), pp. 79-107.
- Borzaga, C. e Musella, M. *Produttività ed efficienza nelle organizzazioni non profit: analisi teoriche e verifiche empiriche*, Trento, Edizioni31, 2004.
- Borzaga, C. e Tortia, E.C. *Worker Motivations, Job Satisfaction and Loyalty in Public and Non-profit Social Services*, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, n.35 (2006), pp.225-248.
- Bourdieu, P. *Le strutture sociali dell'economia*, Trieste, Asterios, 2004.
- Boutet, S. *Brevetti industriali, marchio, ditta, insegna*, Torino, UTET, 1978.
- Briggs, A. *L'età del progresso. L'Inghilterra fra il 1783 e il 1867*, Bologna, Il Mulino, 1993.
- Bruni, L. e Zamagni, S. *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Bologna, Il Mulino, 2004.
- Bruni, L. e Zamagni, S. *Dizionario di economia civile*, Roma, Città Nuova Editrice, 2009.

Brynjolfsson, E. *Information Technology and the New Managerial Work*, MIT Sloan School of Management Working Paper No. 3563-93, March 1991.

Brynjolfsson, E. e Yang, S. *Information Technology and Productivity: a Review of the Literature*, Published in *Advances in Computers*, Academic Press, Vol. 43 (1996), pp. 179-214.

Bucharin, N. *Economia del periodo di trasformazione*, Milano, Jaca Book, 1971.

Butera, F. *L'orologio e l'organismo*, Milano, Franco Angeli, 1984.

Butera, F. *Innovazione, Ricerca e Sviluppo: la questione dell'organizzazione e del lavoro*, *Sociologia del Lavoro*, n.122 (2011), pp.31-53.

Caillé, A. *Il terzo paradigma: antropologia filosofica del dono*, Torino, Bollati Boringhieri, 1998.

Caminati, M. *Technical Innovations. Life of Equipment and Effective Demand*, *Political Economy*, Vol.2 (1986), pp.115-135.

Canciani, D. e Sartori, P. *Tutto il tempo che va via*, Roma, Armando Editore, 2005.

Cantillon, R. *Saggio sulla natura del commercio in generale*, Torino, Einaudi, 1955.

Caroleo, F.E. e Pastore, F. *L'overeducation in Italia: le determinanti e gli effetti salariali nei dati Alma Laurea*, *Scuola Democratica*, n.2 (2013), pp.353-378.

Carra, A.E. *Oltre il PIL, un'altra economia. Nuovi indicatori per una società del benessere*, Roma, Ediesse, 2010.

Caruso, M.P. e Falvella, L. *La rivoluzione digitale*, Soveria Mannelli, Rubbettino Editore, 2004.

Castells, M. *La società in rete*, Milano, Egea, 2014.

Cavallaro, L. *Una questione di tempo. I nipoti di Keynes e la disoccupazione di massa*, Trapani, Libreria Editrice Il Pozzo di Giacobbe, 2004.

Cedefop. *Future skills supply and demand in Europe*, Research Paper, n.26 (2012).

Cerri, M. *Il Terzo Settore tra retoriche e pratiche sociali*, Bari, Edizioni Dedalo, 2003.

Cesaratto, S., Serrano, F. e Stirati, A. *Note sulla disoccupazione tecnologica interpretazioni dell'attuale elevata disoccupazione*, dalla rivista *Quaderni di Economia del Lavoro* n.52 (1995), pp.23-39.

Cesareo, V. *Sociologia: teoria e problemi*, Milano, Vita e Pensiero, 1993.

Cesareo, V. *Globalizzazione e contesti locali: una ricerca sulla realtà italiana*, Milano, Franco Angeli, 2001.

- Checchi, D. *La disuguaglianza*, Bari, Laterza, 1997.
- Chevalier, A. *Measuring Over-education*, *Economica*, n.70 (2003), pp.509-531.
- Chomsky, N. *Egemonia americana e «Stati fuorilegge»*, Bari, Edizioni Dedalo, 2001.
- Cipolletta, I. *Dopo la moneta, tocca alla politica*, p.73.
- Coase, R. *The Nature of Firm*, *Economica*, Vol.4, n.16 (1937), pp.386-405.
- Colombo, U. *Energia. Storia e scenari*, Roma, Donzelli, 2000.
- Coriat, B. *Scienza, tecnica e capitale*, *Corrispondenza Internazionale*, Anno VII, n.20/22 (1982).
- Dahrendorf, R. *Il conflitto sociale nella modernità. Saggio sulla politica della libertà*, Bari, Laterza, 1992.
- Dahrendorf, R. *Quadrare il cerchio*, Bari, Laterza, 2009.
- Darley, G. *Fabbriche. Origine e sviluppo dell'architettura industriale*, Bologna, Edizioni Pendragon, 2007.
- David, P.A. *The Dynamo and the Computer: an Historical Perspective of the Modern Productivity Paradox*, *American Economic Review Papers and Proceedings*, Vol.80 (1990), pp.355-361.
- Denis, H. *Storia del pensiero economico*, Milano, Mondadori, 1990.
- Derry, T. e Williams, T. *Tecnologia e civiltà occidentale: storia della tecnica e dei suoi effetti economico-sociali*, Torino, Bollati Boringhieri, 1968.
- Dewey, J. *Individualismo vecchio e nuovo*, Parma, Edizione Diabasis, 2013.
- Di Falco, F. e Scozzese, G. *Marketing esperienziale e neuro-marketing: nuove frontiere del consumo*, Roma, Kappa, 2011.
- Donati, P. *Teoria relazionale della società*, Milano, Franco Angeli, 1991.
- Donati, P. *Sociologia del Terzo Settore*, Roma, La Nuova Italia Scientifica, 1996.
- Durand, M. *Per un'epistemologia della qualità della vita*, in La Rosa M. (1983), *Qualità della vita e qualità del lavoro*, Milano, Franco Angeli, 1983.
- Easterlin, R. *Income and Happiness: Towards a Unified Theory*, *The Economic Journal*, 111:473 (July 2001), pp. 465-484.
- Easterlin, R.A. e Angelescu, L. *Happiness and Growth the World Over: Time Series Evidence On The Happiness-Income Paradox*, IZA, Discussion Paper n.4060 (2009).

- European Trade Union Institute. *Benchmarking Working Europe 2015*, Brussels, 2015.
- Egolf, B., Lasker, J., Wolf, S. e Potvin, L. *The Roseto Effect: a 50-years comparison of mortality rates*, American Journal of Public Health, n.8 – Agosto 1992, pp.1089-1092.
- Engels, F. e Marx, K. *La Sacra Famiglia, ovvero, critica della critica contro Bruno Bauer e soci*, Roma, Editori Riuniti, 1972.
- Engels, F. e Marx, K. *Manifesto del Partito Comunista*, Bari, Laterza, 1985.
- Esping-Andersen, G. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge, Polity Press, 1990.
- Eurofound. *Upgrading or Polarization? Long-term and global shifts in the employment structure: European Jobs Monitor 2015*, Luxemburg, Publications Office of the European Union, 2015.
- Faber, R. e O'Guinn, T. *Classifying Compulsive Consumers: Advances in the Development of a Diagnostic Tool*, Advances in Consumer Research, Vol. 16 (1989), pp.738-744.
- Fallot, J. *Marx e la questione delle macchine*, Firenze, La Nuova Italia, 1971.
- Fauci, R. *Breve storia dell'economia politica*, Torino, Giappichelli, 2010.
- Felice, F. *L'economia sociale di mercato*, Soveria Mannelli, Rubbettino Editore, 2008.
- Fogel, R. *Fuga dalla fame. Europa, America e Terzo Mondo (1700-2100)*, Milano, Vita e pensiero, 2004.
- Ford, H. e Crowther, S. *Perché questa crisi mondiale?*, Milano, Bompiani, 1931.
- Foucault, M. *Sorvegliare e punire*, Torino, Einaudi, 2014
- Friedman, M. *Capitalismo e libertà*, Pordenone, Edizioni Studio Tesi, 1987.
- Fromm, E. *Avere o essere?*, Milano, Mondadori, 1979.
- Gadrey, J. *Sull'utilità sociale del Terzo Settore: una prospettiva storica e metodologica*, Sociologia e Politiche Sociali, Vol.10, n.3 (2007), pp.101-120.
- Gallino, L. *L'impresa Irresponsabile*, Torino, Einaudi, 2005.
- Gallino, L. *Finanzcapitalismo: la civiltà del denaro in crisi*, Torino, Einaudi, 2011.
- Gentili, L. *Innovare il management. L'arte di dirigere nell'era del caos*, Roma, Armando Editore, 2009.
- Giddens, A. *Le conseguenze della modernità. Fiducia e rischio, sicurezza e pericolo*, Il Mulino, Bologna, 1990.

- Gill, L. *Alle origini della crisi: sovrapproduzione o sottoconsumo?*, Carrè Rouge, n.40 (2009).
- Glyn, A. *Capitalismo scatenato. Globalizzazione, competitività e welfare*, Milano, Brioschi Editore, 2007.
- Godart, M. *Le fonti dell'energia: storie e prospettive*, Novara, De Agostini Libri, 2014.
- Godderins, J.H. *Compensating differentials and self-selection. An application to lawyers*, *Journal of Political Economy*, n.96 (1988), pp.411-428.
- Gorz, A. *Metamorfosi del lavoro – Critica della ragione economica*, Torino, Bollati Boringhieri, 1992.
- Gramsci, A. *Quaderni del carcere, Vol.III - Sul principe di Macchiavelli*, Torino, Einaudi, 1975.
- Granovetter M. *Azione economica e struttura sociale: il problema dell'embeddedness*, in Magatti, M. *Azione economica come azione sociale: nuovi approcci in sociologia economica*, Milano, Franco Angeli, 1991.
- Granovetter, M. *Struttura sociale ed esiti economici*, *Stato e Mercato*, n.3 (2004), pp.355-382.
- Grendi, E. (1972), *L'Antropologia Economica*, Torino, Einaudi, 1972.
- Gros, D. *Quella bassa produttività del capitale in Italia*, tratto da LaVoce.Info del 29/01/2013.
- Guerrieri, P. e Bentivegna, S. *The Economic Impact of Digital Technologies. Measuring Inclusion and Diffusion in Europe*, London, Edward Elgar Publishing Limited, 2011.
- Habermas, J. *La crisi della razionalità*, Edizioni Laterza, Bari, 1979.
- Hall, B., Lotti, F. e Mairesse, J. *Employment, Innovation and Productivity: Evidence from Italian Microdata*, *Industrial and Corporate Change*, Issue 4, Vol.17 (2008), pp.813-839.
- Hammer, M. e Stanton, S. *Reengineering devolution. A handbook*, New York, Harper Business, 1995.
- Hann, C. e Hart, K. *Antropologia economica*, Torino, Einaudi, 2011.
- Hansmann, H. *La proprietà dell'impresa*, Bologna, Il Mulino, 2005.
- Harvey, D. *Diciassette contraddizioni e la fine del capitalismo*, Milano, Feltrinelli, 2014.
- Heller, A. *La teoria dei bisogni in Marx*, Milano, Feltrinelli, 1974.
- Hirsch, F. *I limiti sociali allo sviluppo*, Milano, Bompiani, 1981.

- Hobsbawm, E. *Lavoro, cultura e mentalità nella società industriale*, Roma, Laterza, 1986.
- Ichino, P. *Il lavoro ritrovato*, Milano, Mondadori, 2015
- Inglehart, R. *La rivoluzione silenziosa*, Milano, Rizzoli, 1983
- Inkiow, D. *La storia del denaro: dal baratto alle banche*, Cinisello Balsamo, Edizioni Paoline, 1987.
- Isfol. *Istruzione, formazione e mercato del lavoro: i rendimenti del capitale umano in Italia*, Roma, I Libri del Fondo Sociale Europeo (2010).
- Isfol. *Professioni e livelli di competenze in Italia e in Europa*, Roma, Paper (2011).
- Isfol. *Le competenze per vivere e lavorare oggi. Principali evidenze dell'indagine PIAAC*, Roma, Research Paper n.9 (2013).
- Istat. *La formazione delle imprese in Italia*, Report 1 agosto 2013.
- Jaffe, H. *Processo capitalista e teoria dell'accumulazione*, Milano, Edizioni Jaca Book, 1973.
- Jona Lasinio, C. e Vallanti, G. *Reforms, labour market functioning and productivity dynamics: a sectoral analysis for Italy*, Rome, Department of the Treasury Working Papers, 2013.
- Jorgensen, H. e Madsen, P.K. *Flexsecurity and Beyond: Reflections on the Nature and Future of a political Celebrity*, in Jorgensen, H. e Madsen, P.K., *Flexicurity and Beyond: finding a new agenda for the European Social Model*, Copenhagen, Djøf / Jurist- og Økonomforbundet, 2007, pp. 7-34.
- Junankar, P.N. e Madsen, J. *Unemployment in the OECD: models and mysteries*, Discussion Paper Series n.1168 (2004).
- Kern, H. e Schumann, M. *La fine delle divisione del lavoro?*, Torino, Einaudi, 1991.
- Keynes, J.M. *La fine del laissez-faire e altri scritti economico politici*, Torino, Bollati Boringhieri, 1991.
- Keynes, J.M. *Laissez faire e comunismo*, Roma, Derive Approdi, 2010.
- King, A. *A new industrial revolutions or just another technology*, in Friedrichs, G. e Schaff, A. *Microelectronics and society*, Oxford, Pergamon Press, 1982.
- Kirman, A. *The Intrinsic Limits of Modern Economic Theory: The Emperor has No Clothes*, The Economic Journal, Volume 99, Issue 395 (1989), Supplement: Conference Papers, pp. 126-139.

Kongaut, C. e Bohlin, E. *Impact of broadband speed on economic outputs: an empirical study of OECD countries*, 25th European Regional Conference of the International Telecommunications Society, 22-25 June 2014.

La Rosa, M. e Zurla, P. *Lavoro e società industriale*, Milano, Franco Angeli, 1998.

Krugman, P. *La coscienza di un liberal*, Bari, Laterza, 2009.

Landes, D. *Prometeo Liberato: trasformazioni tecnologiche e sviluppo industriale nell'Europa occidentale dal 1750 ai giorni nostri*, Torino, Einaudi, 1978.

Lewis, O. *Five families: Mexican case studies in the culture of poverty*, New York, Science Editions, 1962.

Lockard, B. e Wolf, M. *Occupational employment projections to 2020*, Monthly Labor Review, January 2012, pp.84-108

Lodigiani, R. e Martinelli, M. *Dentro e Oltre i post-fordismi. Impresa e lavoro in mutamento tra analisi teorica e ricerca empirica*, Milano, Vita e Pensiero, 2002.

Lunghini, G. *L'età dello spreco: disoccupazione e bisogni sociali*, Torino, Bollati Boringhieri, 1995.

Lunghini, G., Silva, F. e Targetti Lenti, R. *Politiche pubbliche per il lavoro*, Bologna, Il Mulino, 2001.

MacLeod, C. *Heroes of Inventions: Technology, Liberalism and British Identity 1750-1914*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.

Maddison, A. *Monitoring the World Economy 1820-1992*, Paris, Oecd, 1995.

Magatti, M. *Azione economica come azione sociale: nuovi approcci in sociologia economica*, Milano, Franco Angeli, 1991.

Mantoux, P. *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century*, Oxon, Routledge, 2006.

Marcuse, H. *L'uomo a una dimensione: l'ideologia della società industriale avanzata*, Torino, Einaudi 1991.

Marx, K. *Miseria della filosofia*, Edizione Acrobat a cura di Patrizio Sanasi, 2009.

Marx, K. *Per la critica dell'economia politica*, Roma, Editori riuniti, 1957.

Marx, K. *Il Capitale*, Roma, Editori Riuniti, 1964.

Marx, K. *Manoscritti economico-filosofici del 1844*, Torino, Einaudi, 1968.

Marx, K. *Lineamenti fondamentali della critica dell'economia politica*, Milano, La Nuova Italia, 1970.

- Mathieu, V. *Filosofia del denaro*, Roma, Armando, 1985.
- Mattick, P. *Critica ai neomarxisti*, Bari, Dedalo Libri, 1979.
- Mayo, E. *I problemi umani e socio-politici della società industriale*, Torino, UTET, 1969.
- Mazzolari, F. e Ragusa, G. *Spillovers from High Skills Consumption to Low-Skills Labor Markets*, IZA DP No.3048 (2007).
- Mazzoli, E., Zamagni, S. *Verso una nuova teoria economica della cooperazione*, Bologna, Il Mulino, 2007.
- Mehring, F. *Storia della Socialdemocrazia Tedesca*, Roma, Editori Riuniti, 1974.
- Mill, J.S. *Sulla libertà*, Milano, Bompiani, 2010.
- Molesti, R. *I fondamenti della bioeconomia. La nuova economia ecologica*, Milano, Franco Angeli, 2006.
- Momigliano, F. e Siniscalco, D. *Note in tema di terziarizzazione e deindustrializzazione*, *Moneta e Credito*, Vol.35 (1982), pp.143-181.
- Moretti, E. *La nuova geografia dei lavori*, Milano, Mondadori, 2013.
- Moore, G. *Cramming More Components onto Integrated Circuits*, *Electronics Magazine*, Vol. 38, n.8 (1965), pp.114-117.
- Mowery, D. e Rosenberg, N. *Il secolo dell'innovazione. Breve storia della tecnologia americana*, Milano, Università Bocconi, 2008.
- Musella, M. *Sviluppo del Terzo Settore e disoccupazione nel Mezzogiorno*, Trento, Convegno Issan, 1996.
- Musgrave, R. *The theory of public finance: a study in public economy*, New York, McGraw-Hill Book, 1959.
- Naticchioni, P., Ragusa, G. e Massari, R. *Unconditional and Conditional Wage Polarization in Europe*, IZA Discussion Paper n.8465 (2014).
- Nava, M. *La finanza europea: storia, analisi, prospettive*, Roma, Carocci, 2000.
- Nelson, D. (1988), *Taylor e la rivoluzione manageriale*, Torino, Einaudi, 1988.
- Nordhaus, W. *Two Centuries of Productivity Growth in Computing*, *The Journal of Economic History*, Vol.67 (2007), pp.128-159.
- NTATREP. *Measuring the Economic Impact of Broadband Deployment*, Final Report submitted to Economic Development Administration, Evaluation Project 99-07-13829 (2006).

- Nussbaum, M. e Sen, A. *The Quality of Life*, Oxford, Clarendon Press, 1993.
- Nuvolati, G. *La qualità della vita delle città: metodi e risultati delle ricerche comparative*, Milano, Franco Angeli, 1998.
- OECD. *In it Togheter: Why Less Inequality Benefits All*, Paris, OECD Publishing, 2015.
- Oliner, S. e Sichel, D. *Computers and Output Growth Revisited: How Big is the Puzzle?*, Brookings Papers on Economic Activity n.2 (1994).
- Olivieri, E. *Il cambiamento delle opportunità lavorative*, Roma, Occasional Paper – Banca D'Italia, 2012.
- Oswald, A. *Happiness and Economic Performance*, Economic Journal, Vol.107, Issue 445 (1997), pp.1815-1831.
- Palazzi, P. e Piacentini, P. *Domanda di lavoro e produttività nell'industria italiana*, Bologna, Il Mulino, 1980.
- Palley, T. *Financialization: What It Is and Why It Matters*, The Levy Economic Institute of Bard College, Working Papers n.25 (2007).
- Palloix, C. *L'economia mondiale capitalista e le multinazionali nello stadio di monopolio*, Milano, Jaca Book, 1982.
- Pennock, G. *Industrial Research at Hawthorne*, Personnel Journal, VIII, 1930.
- Perrotta, C. *Early Spanish mercantilism: the first analysis of underdevelopment*, Recent Economic Thought Series, Vol.33 (1993), pp.17-58.
- Perrone, F. *Manager del cambiamento. La gestione delle persone e dei processi nell'era post-industriale*, Milano, Franco Angeli, 2004.
- Petras, J. e Veltmeyer, H. *La globalizzazione smascherata. L'imperialismo nel XXI secolo*, Milano, Jaca Book, 2002.
- Pini, P. *Partecipazione all'impresa e retribuzioni flessibili*, Economia Politica, vol.17 (2000), pp.349-374.
- Piore, M. e Sabel, C. *Le due vie dello sviluppo industriale. Produzione di massa e produzione flessibile*, Torino, ISEDI, 1987.
- Pizzuti, R. *Globalizzazione, istituzioni e coesione sociale*, Roma, Donzelli, 1999.
- Polanyi, K. *La Grande Trasformazione*, Torino, Einaudi, 1974.
- Presidenza del Consiglio dei Ministri. *Strategia per la Crescita Digitale 2014-2020*, Presentazione del progetto presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri –Novembre 2014.
- Proudhon P.J. *Critica della proprietà e dello Stato*, Milano, Eleuthera, 2006

- Putnam, R. *La tradizione civica delle regioni italiane*, Milano, Mondadori, 1996.
- Putnam, R. (2004), *Capitale sociale e individualismo: crisi e rinascita della cultura civica in America*, Bologna, Il Mulino, 2004.
- Rahnema, M. *Global Poverty: A Pauperizing Myth*, *Interculture*, n.24 (1991), pp. 4-51.
- Reimann, H. *Introduzione alla sociologia – I concetti fondamentali*, Bologna, Il Mulino, 1996.
- Reyneri, E. *Occupazione, lavoro e disuguaglianze sociali*, in Sciolla, L. *Processi e trasformazioni sociali. La società europea dagli anni Sessanta ad oggi*, Bari, Laterza, 2009.
- Ricardo, D. *Sui principi dell'economia politica e della tassazione*, Milano, Istituto Editoriale Internazionale, 1976.
- Ricolfi, L. *Disoccupazione mai così alta nella storia d'Italia*, La Stampa del 30/11/2014.
- Rifkin, J. *La fine del lavoro*, Milano, Baldini e Castoldi, 1997.
- Roach, S. *Services under Siege: the Restructuring Imperative*, *Harvard Business Review*, n.69 (1991), pp.82-91.
- Romano, R. (1976), *Industria: storia e problemi*, Torino, Einaudi, 1976.
- Roncaglia, A. *La Ricchezza delle idee*, Bari, Editori Laterza, 2006.
- Ropke, W. *Democrazia ed economia*, Bologna, Il Mulino, 2004.
- Rosenberg, N. *Dentro la scatola nera: tecnologie ed economia*, Bologna, Il Mulino, 1991.
- Ross, A. *No collar: the humane workplace and its hidden costs*, Philadelphia, Temple University Press, 2004.
- Rosselli, N. (2014), *Mazzini e Bakunin. Dodici anni di movimento operaio in Italia (1860-1872)*, Benevento, West Indian, 2014.
- Sabbattini, G. *Globalizzazione e governo delle relazioni tra i popoli*, Milano, Franco Angeli, 2003.
- Salomon, L. e Anheier, H. *The emerging Non Profit Sector. An Overview*, Manchester, Manchester University Press, 1996.
- Salomon, L.M. e Anheier, H.C. *Defining the nonprofit sector. A cross-national analysis*, Manchester, Manchester University Press, 1997.
- Sattinger, M. *Assignment models of the distribution of earnings*, *Journal of Economic Literature*, n.31 (1993), pp.851-880.

- Schaff, A. *L'alienazione come fenomeno sociale*, Roma, Editori Riuniti, 1979.
- Schumpeter, J. *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, Harper Perennial Modern Classics, 2008.
- Seidman, D. e Liu, B. *Reply and Rejoinder on: Ben-Chien Liu, Quality of Life Indicators in US Metropolitan Area: A Statistical Analysis*, Social Indicators Research, vol.4 (1977), pp. 97-117.
- Sen, A. *La felicità è importante, ma altre cose lo sono di più*, in Bruni L. e Porta P.L. *Felicità e libertà: economia e benessere in prospettiva relazionale*, Milano, Guerini, 2006.
- Sennett, R. *L'uomo flessibile: le conseguenze del nuovo capitalismo sulla vita personale*, Milano, Feltrinelli, 2007.
- Simmel, G. *Il denaro nella cultura moderna*, Roma, Armando, 2005.
- Sismondi, J.C. *Nuovi principi di economia politica e Della ricchezza nei suoi rapporti con la popolazione*, Milano, ISEDI, 1974.
- Smith, A. *La Ricchezza delle nazioni*, Torino, UTET, 1996.
- Smith, A. *Teoria dei sentimenti morali*, Milano, BUR, 2008.
- Sombart, W. *Il capitalismo moderno*, Torino, UTET, 1967.
- Sombart, W. *Perché negli Stati Uniti non c'è il socialismo?*, Milano, Mondadori, 2006.
- Stiglitz, J. *La globalizzazione e i suoi oppositori*, Torino, Einaudi, 2002.
- Stoneman, P. *New Technology, Demand and Employment*, in Bosworth, D.L. *The Employment Consequences of Technological Change*, London, MacMillan, 1983
- Streeck, W. *On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production*, in Matzner, E. e Streeck, W. *Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Employment*, London, Edward Elgar, 1991.
- Sweezy, P. *La teoria dello sviluppo capitalistico*, Torino, Editore Boringhieri, 1970
- Sylos Labini, P. *Oligopolio e progresso tecnico*, Milano, Giuffrè, 1957
- Sylos Labini, P. *I mutamenti tecnologici nelle condizioni odierne: riflessioni di un economista*, Moneta e Credito, vol.34, n.133 (1981), pp.41-62.
- Sylos Labini, P. *Anche la teoria della disoccupazione è storicamente condizionata*, Moneta e Credito, vol.40, n.159 (1987), pp.247-301.
- Sylos Labini, P. *Nuove tecnologie e disoccupazione*, Bari, Laterza, 1989.

- Sylos Labini, P. *Torniamo ai classici: produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico*, Bari, Laterza, 2004.
- Taccolini, M. *La costruzione di un'Europa del lavoro*, Milano, Franco Angeli, 2006.
- Tamburini, G. *Occupazione e tecnologie avanzate: vecchi e nuovi problemi per le economie in trasformazione*, Bologna, Il Mulino, 1986.
- Taylor, F. *Organizzazione Scientifica del Lavoro*, Milano, ETAS, 1967.
- Tealdi, C. e Ticchi, D. *L'Europa disunita si salari e produttività*, da LaVoce.Info del 28 marzo 2013.
- Thompson, E. *Rivoluzione industriale e classe operaia in Inghilterra*, Milano, Mondadori, 1969.
- Timbergen, J. *Principi e metodi della politica economica*, Milano, Franco Angeli, 1969.
- Tognonato, C. (2014), *Economia senza società*, Napoli, Liguori, 2014.
- Torrens, R. *Miscellaneous articles and tracts*, Bristol, Thoemmes Press, 2000.
- Touraine, A. *La produzione della società*. Bologna, Il Mulino, 1982.
- Touraine, A. *Il movimento operaio*, Milano, Franco Angeli, 1984.
- Touraine, A. *Dopo la crisi. Una nuova società possibile*, Roma, Armando, 2012.
- Toynbee, A. *Il mondo e l'Occidente*, Palermo, Sellerio, 1992.
- Toynbee, A. *Lectures on the industrial revolution in England*, Whitefish, Kessinger Publishing, 2004.
- Unioncamere. *Occupazione: raddoppiata in 10 anni nell'impresa sociale. Per il 2014 va meglio del resto dell'economia*, Roma, Comunicato Stampa, 2014.
- Unioncamere. *Alimentare il digitale. Il futuro del lavoro e della competitività in Italia*, Roma, Centro Studi Unioncamere, 2015.
- Vasapollo, L. *Democrazia economica come modello partecipativo ai processi decisionali. Uno scenario nuovo nella società del post-capitalismo*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 1994.
- Veblen, T. *La teoria della classe agiata: studio economico sulle istituzioni*, Torino, Edizioni di Comunità, 1999.
- Venturi, P. e Zandonai, F. *L'impresa sociale in Italia. Pluralità dei modelli e contributo alla ripresa - Rapporto Iris Network*, Milano, Edizioni Altra Economia, 2012.
- Viale, R. *Le nuove economie*, Milano, Il Sole 24 Ore, 2005.

- Von Hayek, F. *Legge, legislazione e libertà*, Milano, Il Saggiatore, 2010.
- Von Hayek, F. *Contro Keynes. Presunzioni fatali e stregonerie economiche*, Torino, IBL libri, 2013.
- Ward, B. *The firm in Illyria: Market Socialism*, American Economic Review n.48 (1958), pp.566-589.
- Webb, S. e Webb, B. *Democrazia Industriale. Antologia degli scritti*, Roma, Ediesse, 1994.
- Weber, M. (1971), *Economia e società*, Milano, Edizioni di Comunità, 1971.
- Weber, M. *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, Milano, RCS Libri, 1991
- Weisbrod, B. *The Non-profit Economy*, Cambridge, Harvard University Press, 1988.
- Weitzman, M. *L'economia della partecipazione: sconfiggere la stagflazione*, Roma, Laterza, 1985.
- Zajczyk, F. *Il mondo degli indicatori sociali*, Roma, La Nuova Italia Scientifica, 1997.
- Zamagni, S. *La cultura della qualità nel Terzo Settore*, tratto da *Qualità e Valore nel Terzo Settore* a cura di Paolo Venturi e Sara Rago, Forlì, AICCON, 2009.
- Zamagni, S. *Lavoro, disoccupazione, economia civile*, Quaderni di Economia del Lavoro, n.94 (2011), pp. 29-47.
- Zapf, W. *Individuelle Wohlfahrt: Lebensbedingungen und wahrgenommene Lebensqualität*, in Glatzer, W. e Zapf, W. *Lebensqualität in der Bundesrepublik. Objektive Lebensbedingungen und subjektives Wohlbefinden*, Frankfurt, Campus, 1984.
- Zelizer, V. *The Social Meaning of Money*, New York, Basic, 1994.
- Zucchetti, E. *La disoccupazione. Letture, percorsi e politiche*, Milano, Vita e Pensiero, 2005.