

Innovazione e capitalismo

Francesco Garibaldo

L'articolo riassume, nella prima parte, il volume di Mazzucato e Jacobs (2017) seguendo la ricostruzione fatta dai curatori nell'introduzione. Nella seconda parte sintetizza e analizza criticamente il saggio di Lazonick mettendo in evidenza il limite di un concetto di innovazione senza una direzione, ben presentata da altri contributi,

in particolar modo quello di Mazzucato. Viene, infine, criticata l'idea che sia possibile un processo di trasformazione sociale basato sulla contrapposizione tra aziende innovative e no. Il carattere sistemico e interconnesso del capitalismo, infatti, richiede politiche radicali di sistema come sostenuto da molti dei contributi del volume.

1. Ripensare il capitalismo: un quadro di sintesi

I curatori del volume collettaneo – Mariana Mazzucato e Michael Jacobs – ritengono che «rimodellare e reindirizzare il capitalismo per correggere i suoi limiti attuali è possibile, ma solo ripensando l'impianto intellettuale della scienza economica e adottando approcci nuovi alle politiche» (Mazzucato e Jacobs, 2017, p. 5). Il volume quindi prende le mosse da quelli che definiscono «due fallimenti» (*ivi*, p. 3), cioè quello del capitalismo attuale e della teoria economica, per proporre tale ripensamento e suggerire nuovi approcci alle politiche.

Per realizzare tale compito i curatori hanno raccolto esponenti di «importanti scuole di pensiero» (*ivi*, p. 5) che sono state «dimenticate o lasciate ai margini» (*ivi*, p. 5), quali quelle di Polanyi, Schumpeter, Keynes, e più recentemente quelle dell'economia evolutiva, istituzionale e post-keynesiana. Il libro è quindi organizzato, oltre all'introduzione dei curatori, in dieci capitoli, ognuno dei quali affronta un problema economico fondamentale, sottoponendo a una critica stringente il punto di vista dominante, proponendone uno alternativo, e traendone delle conclusioni sul piano delle politiche.

I tre problemi fondamentali sono:

1. il fatto che «il capitalismo occidentale non è più in grado di generare una crescita forte e stabile» (*ivi*, p. 6) e quando, come nel decennio precedente, la crisi sembrava aver prodotto una crescita «apparentemente benevola» (*ivi*, p. 7) in realtà si trattava di una crescita legata al debito che poi ha generato la crisi. L'assenza di una cre-

scita forte e stabile è stata inoltre accentuata da un crollo degli investimenti (*ivi*, p. 10) e da un rallentamento dell'innovazione (*ivi*, p. 12). Il tutto ha prodotto un periodo prolungato di crescita bassa e instabilità finanziaria (*ivi*, p. 12);

2. anche quando la crescita è stata consistente si sono avute, nei paesi sviluppati, tre tendenze negative sui redditi e sul lavoro. In primo luogo la quota di stipendi e salari sul Pil è calata mediamente del 9% nel periodo 1980-2007. In secondo luogo la crescita dei salari reali non ha tenuto il passo con l'aumento della produttività, con la conseguenza che, secondo l'Ocse, dal 1999, nelle trentasei economie avanzate, la produttività è cresciuta di tre volte rispetto alla crescita dei salari. In terzo luogo si è avuta una distribuzione di guadagni più iniqua con varie conseguenze sociali. Si è prodotta una polarizzazione tra le paghe più elevate che hanno avuto una crescita significativa e le altre che sono rimaste indietro; il mercato del lavoro si è a sua volta frammentato tra un gruppo che ha un lavoro stabile e un terzo degli occupati, nei paesi Ocse, con contratti atipici. Il 50% dei posti di lavoro creati negli anni novanta e il 60% di quelli creati dopo la crisi sono atipici;
3. infine, si sono prodotti rilevanti cambiamenti climatici che hanno elevato enormemente il rischio ambientale.

Questa «carente *performance* del capitalismo» non è una carenza temporanea, ma discende da «difetti strutturali» del capitalismo e gli approcci correnti non «lasciano intravedere la possibilità di soluzione a nessuno di questi problemi» (*ivi*, p. 19).

Il carattere strutturale dei difetti del capitalismo occidentale non significa che esso sia «irrimediabilmente destinato a fallire, ma è necessario che venga ripensato» (*ivi*, p. 19). I saggi di questo libro chiariscono perché la teoria economica ortodossa «non spiega bene come funziona il capitalismo moderno, e di conseguenza come può funzionare meglio» (*ivi*, pp. 19-20).

I primi due capitoli, dopo l'introduzione, affrontano (Kelton, e Wray & Nersisyan) il tema dell'austerità e del suo fallimento, della natura della moneta, della crisi dell'eurozona e dell'importanza delle politiche di bilancio.

I successivi quattro capitoli (Haldane, Lazonick, Mazzucato, Griffith-Jones & Cozzi) cercano di identificare le ragioni del crollo degli investimenti e del rallentamento dell'innovazione, e come uscirne. Essi affrontano, quindi, il tema dell'orientamento delle aziende al breve termine e della loro finanziarizzazione, in cosa consiste un'impresa inno-

vativa e che ruolo può giocare per uscire da questa situazione, il ruolo dello Stato e dei capitali pazienti, e come si può organizzare una crescita guidata dagli investimenti.

I successivi due capitoli (Stiglitz, Crouch) affrontano il secondo problema fondamentale: la disuguaglianza e le sue ricadute negative sullo sviluppo economico e un aspetto particolare della crisi del lavoro che discende dai processi di privatizzazione e di esternalizzazione dei servizi pubblici.

Gli ultimi due capitoli (Zenghelis, Pérez) si occupano delle conseguenze ambientali del capitalismo. L'uno sostiene che un'azione forte e coerente degli attori pubblici può orientare l'innovazione verso soluzioni a bassa emissione; l'altra sostiene che la combinazione delle tecnologie informatiche possa «ridurre il contenuto di emissioni e materiali della produzione e del consumo», favorendo una nuova ondata di crescita che combinerebbe virtuosamente la difesa dell'ambiente con la crescita di un'occupazione stabile, riducendo le disuguaglianze.

Dopo aver illustrato le ragioni e la struttura del libro, i curatori traggono alcune conclusioni, a partire dalle proposte fatte dai vari autori.

Il ripensamento del capitalismo sviluppato nel libro «poggia su tre intuizioni fondamentali» (*ivi*, p. 30):

1. La necessità di una descrizione più «ricca dei mercati e delle imprese al loro interno» (*ivi*, p. 31):
 - i mercati sono «incastonati» in strutture istituzionali in determinate condizioni sociali, legali e culturali;
 - i mercati hanno una forma oligopolista caratterizzata da economie di scala ed «effetti di rete» che «portano alla concentrazione e favoriscono gli operatori già presenti sul mercato» (*ivi*, p. 31);
 - le imprese capitalistiche non sono tutte eguali e mosse dal mercato ma sono eterogenee, caratterizzate, ad esempio, da strutture di proprietà, di *governance* e di organizzazione diverse. Questa diversità è una caratteristica di lunga durata e spiega le diverse capacità di interazione delle imprese con il mercato. Ad esempio non tutte seguono il criterio della massimizzazione del guadagno per l'azionista. Vengono citati i casi della Germania, della Scandinavia e del Giappone per i quali si può verificare empiricamente che ciò non ha effetti negativi sulle performance aziendali. Queste ultime, inoltre, investono di più in innovazione.
2. «La forza trainante della crescita economica e dello sviluppo sono gli investimenti, sia pubblici che privati, nell'innovazione tecnologica e organizzativa» (*ivi*, p. 33):

- la dinamica dell'innovazione, quindi, gioca un ruolo centrale, ed essa è una forza sostanzialmente squilibrante, non orientata a un equilibrio stazionario;
 - «la crescita è il prodotto di una coevoluzione delle strutture tecnologiche, aziendali e industriali e delle istituzioni sociali e pubbliche che le sorreggono collegate fra loro attraverso complicati processi di retroazioni» (*ivi*, p. 33);
 - l'innovazione, quindi, non ha solo «un ritmo ma una direzione» che le politiche pubbliche possono determinare attraverso politiche «*mission-oriented*» (*ivi*, p. 34);
 - le politiche *mission-oriented* non si limitano a creare le regole del gioco, ma a orientarle per ottenere degli obiettivi «pubblicamente selezionati» (*ivi*, p. 35). Essi oggi sono il raggiungimento di un ritrovato livello di benessere sociale e la difesa ambientale.
3. «La creazione di valore economico è un processo collettivo»; di qui l'importanza delle politiche pubbliche che non servono solo a correggere i fallimenti del mercato, ma a contribuire a creare e plasmare i mercati:
- si riprenda il Keynes della socializzazione dell'investimento per garantire «maggiore stabilità alla funzione di investimento e di conseguenza alla crescita» (*ivi*, p. 36);
 - lo Stato non ha solo il compito di costruire le infrastrutture, deve occuparsi dell'innovazione e di investimenti per la realizzazione di «una forza lavoro qualificata e adattiva» (*ivi*, p. 37);
 - la tassazione, in questa prospettiva, cambia di ruolo: non è un peso negativo sulle attività economiche, dato che esse, essendo iscritte in un rapporto collettivo e di coproduzione del Pil, hanno bisogno di un settore pubblico dinamico;
 - la distribuzione equa del reddito diventa anche una necessità economica dato che è dimostrato «che le politiche redistributive che riducono la disuguaglianza hanno un impatto positivo sulla crescita» (*ivi*, p. 38);
 - è quindi necessario «riequilibrare la distribuzione degli utili tra capitale e lavoro» (*ivi*, p. 38), ma ciò richiede politiche pubbliche perché «i lavoratori dipendenti sono diventati troppo deboli»;
 - tutte le economie «operano all'interno di sistemi biofisici» e oggi si è raggiunto un limite. Il limite è legato alla «centralità del carbonio nelle economie industriali» (*ivi*, p. 39). Si tratta di decarbonizzare le nostre economie e ciò richiede una modifica profonda del sistema economico.

2. L'impresa innovativa

La critica di Lazonick al pensiero economico ortodosso tocca un punto fondamentale, se cioè l'economia capitalistica vada concepita «come un'economia di mercato» e quindi i mercati sono delegati a «trovare l'allocazione delle risorse in grado di produrre una performance economica superiore, misurata in termini di stabilità ed equità della crescita economica» (*ivi*, pp. 126-127). O se, invece, come sostengono Marx e Schumpeter, sono in realtà «le strategie di investimento e le strutture organizzative delle imprese» (*ivi*, p. 127) che determinano la crescita della produttività. L'uso dei termini è qui, a mio giudizio, molto rilevante, l'endiadi utilizzata riguarda gli investimenti e le strutture organizzative; su questo si tornerà.

Il saggio, per sviluppare la sua critica, demolisce la teoria neoclassica dell'impresa in concorrenza perfetta, dimostrando che essa è in realtà una teoria dell'impresa improduttiva. In sintesi: «l'impresa neoclassica in concorrenza perfetta ricorda molto da vicino uno *sweatshop*, uno stabilimento in cui gli operai lavorano in condizioni di sfruttamento» (*ivi*, p. 134) e in tal modo l'economia liberista, sia nella versione «non regolamentata (nella tradizione della destra americana alla Milton Friedman)» sia in quella «interventista tesa a mitigare le imperfezioni e ovviare ai fallimenti del mercato (nella tradizione della sinistra americana alla Paul Samuelson)», trova una giustificazione intellettuale, ma «rivela anche la pochezza del pensiero neoclassico» (*ivi*, p. 134).

Bisogna quindi ripartire dal Marx del *Capitale* e dalla tesi che le fonti della produttività e del plusvalore stanno non nel processo di scambio ma nel processo di produzione. Lazonick sottolinea che Marx insiste sugli investimenti in capacità produttiva e sulla gestione della forza lavoro: questi sono gli elementi concreti di una qualsiasi teoria dell'impresa. Marx, in conclusione, «afferma che una teoria della capacità del capitalismo di generare produttività deve partire da una teoria della produzione organizzata» (*ivi*, p. 136). Di qui il suo punto di forza: «l'accento sull'interazione dinamica fra tecnologia e organizzazione» (*ivi*, p. 137).

Il punto critico, l'errore di Marx, secondo Lazonick, sta nella sua interpretazione su come i capitalisti riescono «a spremere profitti da un presunto equilibrio generale di mercato» (*ivi*, p. 136).

Spremere è la traduzione italiana di *extract* nel testo originale inglese, che ammette sia la versione spremere che quella più neutra estrarre. Stando a estrarre, che pare più convincente, dove sta l'errore di Marx?

RPS

Francesco Garibaldo

Lazonick ripercorre, con una sua interpretazione, la distinzione tra forza lavoro e lavoro e dunque la formazione del plusvalore. Nella sua interpretazione la combinazione di una formazione di un esercito industriale di riserva e il progresso tecnologico sono il punto chiave: «la dipendenza del lavoratore dal salario per la sopravvivenza, combinata con l'introduzione di macchine che sostituivano le competenze lavorative, rappresentava, secondo Marx, la base per quell'appropriazione del lavoro che costituiva la fonte del "plusvalore", o profitto capitalistico» (*ivi*, p. 137).

Il progresso tecnologico, infatti, consente di rimpiazzare i lavoratori, allargando le dimensioni dell'esercito di riserva, ma anche di rimpiazzare «le loro competenze, tagliando l'erba sotto i piedi ai sindacati di categoria» e per questa via «incrementando la capacità del capitalista di spremere lavoro non remunerato dal lavoratore – ora più facilmente sostituibile – nel processo di produzione» (*ivi*, p. 137).

Il plusvalore nasce quindi da una situazione che Lazonick connota come tipica anche oggi degli *sweatshop*, quindi delle *imprese improduttive*; ma cosa succede nelle imprese tecnologicamente più avanzate?

Lazonick contesta a Marx, a partire dalla storiografia economica più recente sull'industria tessile inglese, la non comprensione dell'importanza della cooperazione attiva di una fascia di lavoratori esperti, l'aristocrazia operaia. Essa è ineliminabile e «questa efficace cooperazione tra capitalisti e lavoratori accrebbe la produttività dei cotonifici, spartendo fra le due categorie i guadagni di produttività» (*ivi*, p. 139); per Lazonick questo non è solo un fatto storico, ma un insegnamento teorico essenziale man mano che il capitalismo diventa più avanzato. A quel punto, infatti, «l'esigenza di motivare i lavoratori a generare produttività e condividere con loro i guadagni di produttività diventa un principio ancora più fondamentale per lo sviluppo dell'economia» (*ivi*, p. 140). Questa è la base dell'impresa innovativa.

Senza soffermarsi più di tanto sugli aspetti storici va detto che Marx nei *Lineamenti* non solo ha chiara l'importanza della scienza e della tecnologia nello sviluppo capitalistico, ma anche la necessità di uno strato di personale specializzato che gestisce queste possibilità. Sul piano sociologico della previsione della composizione della classe operaia futura Marx ha certamente sottovalutato la possibilità di una più articolata stratificazione del mondo del lavoro salariato; d'altronde analizzava ciò che aveva davanti. Lazonick sembra pensare che l'estrazione del plusvalore sia legata a una situazione di equilibrio regressivo del capitalismo e che gli indicatori essenziali siano da un lato un fatto socio-

logico, una classe operaia «miserabile» dato l'equilibrio regressivo, e dall'altro un indicatore macroeconomico, lo stato del mercato del lavoro. Specificatamente le dimensioni dell'esercito industriale di riserva sono un indicatore importante. Contrariamente alle previsioni di Marx, sostiene Lazonick, esso si allarga e si restringe a seconda del ciclo economico, che a sua volta, quanto più è dinamico, caratterizzato da imprese innovative, tanto più restringe l'esercito industriale di riserva.

L'estrazione del plusvalore, per Marx, non dipende né da un fatto sociologico né da un fatto macroeconomico, ma dall'analisi del rapporto sociale di produzione, in quel segreto laboratorio della produzione, la cui valorizzazione analitica Lazonick giustamente indica come il punto di rottura con ogni impianto neoclassico. Il fatto analitico non scompare se invece che uno *sweatshop* si analizza una fabbrica altamente innovativa, anzi non scompare nemmeno in sfere dell'attività economica molto lontane dalla fabbrica tradizionale. Il capitalismo quindi «ha bisogno della collaborazione dei lavoratori» in un senso molto preciso, essi sono la fonte del valore. Lazonick ovviamente parla di collaborazione in un altro senso: la disponibilità soggettiva. La sociologia ha da tempo dimostrato che anche nei lavori più ripetitivi c'è un ineliminabile processo di soggettivizzazione che può assumere varie forme: dalle gare di destrezza, i giochi di produzione di Burawoy (1985), alla ricerca della qualità dell'oggetto come proiezione della qualità del proprio lavoro.

La maggiore o minore articolazione nella composizione sociale del lavoro salariato dipende, a sua volta, dal rapporto tra plusvalore assoluto e plusvalore relativo, dall'intensità tecnologica nei diversi settori economici e dai diversi modelli di business. Un'impresa che produce su commessa prodotti di altissima precisione richiede un livello di investimento soggettivo del lavoratore nell'esecuzione del proprio lavoro diversa da quella di chi produce le parti di un iphone. Un'impresa oligopolista può utilizzare margini economici elevati per attrarre lavoratori specializzati e/o con capacità innovative ecc. Resta il fatto che ognuno di essi soggiace alla condizione che lo stesso Lazonick ricorda: la dipendenza del lavoratore dal salario per la sua sopravvivenza.

In che consiste un'impresa innovativa?

Lazonick rimette al centro le organizzazioni, contro i mercati, come il fattore chiave nella creazione ed estrazione del valore. Ecco quindi la sua definizione di un'impresa innovativa: «un'azienda che genera per un periodo di tempo prolungato prodotti di maggiore qualità e minor costo» (*ivi*, pp. 141-142). Ciò, a sua volta, dipende da scelte organizzative e gestionali dell'impresa, dato che i costi «non sono semplicemente

qualcosa di esogeno, imposti all'impresa dalla tecnologia e dai mercati dei fattori di produzione [...] sono il risultato della strategia innovativa dell'impresa» (*ivi*, p. 142). Tale strategia ha un nocciolo duro che è dato «dall'apprendimento collettivo e cumulativo (cioè dell'organizzazione)» (*ivi*, p. 142).

Tutto ciò è possibile anche per la presenza di beni pubblici, come mette in evidenza Mazzucato nel suo saggio, e quindi l'impresa innovativa è un'organizzazione sociale nel senso che le sue condizioni sociali fondamentali «hanno la loro base nelle relazioni sociali» (*ivi*, p. 143). Lazonick individua tre condizioni sociali fondamentali: il controllo strategico da parte dei manager, l'integrazione organizzativa basata su una «divisione del lavoro gerarchica e funzionale nei processi di apprendimento collettivi e cumulativi che costituiscono l'essenza dell'innovazione» (*ivi*, p. 144) e l'impegno finanziario. Il cuore di ogni strategia innovativa sta nell'integrazione organizzativa e il resto deve a ciò essere subordinato; di qui il carattere disfunzionale della pratica della massimizzazione del valore per l'azionista, come ben spiega Haldane nel suo saggio (*ivi*).

La struttura organizzativa di cui Lazonick parla all'inizio del suo saggio acquista una connotazione precisa. Essa è una delle variabili strategiche di cui il management dispone per dare una connotazione innovativa all'impresa. È sì una relazione sociale, ma unilaterale. L'impresa innovativa cessa di essere il centro di una relazione sociale fondamentale, quella tra capitale e lavoro; una relazione intimamente conflittuale, dato il necessario processo di estrazione del plusvalore. L'impresa innovativa è una struttura sociale – un'istituzione – perfettamente integrata sia dal punto di vista della gestione, sia dal punto di vista delle sue finalità e, infine, nelle sue relazioni con la società complessiva. La differenza tra un'azienda innovativa e una non innovativa sta infatti, come dimostrano, secondo Lazonick, gli esempi storici di Usa e Giappone, tra le altre cose, nell'esclusione contro «l'integrazione organizzativa» (*ivi*, p. 146) delle maestranze nei processi di apprendimento organizzativo. Si tratta, nel modello giapponese, di un'integrazione che è «gerarchica degli operai e funzionale degli specialisti tecnici» contro «la segmentazione, tipicamente americana, tra “direzione” e “dipendenti”» (*ivi*, p. 146). La ricostruzione storica di Lazonick del confronto Usa-Giappone non è del tutto convincente. Se, infatti, nell'economia degli anni settanta e ottanta i giapponesi hanno surclassato gli Usa nel settore dell'elettronica di consumo e nell'auto, è anche vero che l'ondata innovativa, nella quale siamo immersi, è originata da aziende Usa estremamente innova-

tive. Lazonick spiega che nelle aziende della *new economy* «i principi del controllo strategico, dell'integrazione organizzativa e dell'impegno finanziario hanno continuato a rivestire un ruolo fondamentale» anche se esse «non erano costrette a investire nella costruzione di basi di competenze integrate vaste e approfondite come le imprese della “Old Economy”, perché potevano attingere alla conoscenza accumulata dai laboratori di ricerca» (*ivi*, p. 148) delle precedenti grandi aziende e, direbbe Mazzucato, nei laboratori finanziati dallo Stato. L'ondata innovativa insomma non ha affatto liquidato le imprese che non reinvestono in innovazione; si è creato un nuovo ecosistema industriale con aziende che controllano oligopolisticamente il mercato e altre che esplorano le possibilità innovative. Il ciclo delineato da Pérez (*ivi*) mostra le varie fasi di questo processo e rende chiara la coesistenza delle due tipologie. Le imprese della *new economy* sempre più spesso acquisiscono l'innovazione comprando gli «esploratori», cercando così di confermare la struttura oligopolista data. C'è un limite oltre il quale un innovatore mette in discussione la struttura data; è stato il caso delle terribili cinque (Amazon, Apple, Facebook, Microsoft e l'impresa creata da Google Alphabet) verso quelle della prima ondata della *new economy*, è quella che sta maturando nella regina della *old economy*, l'industria automobilistica, grazie a Musk con la Tesla. È un ecosistema molto dinamico basato proprio sui cicli di distruzione creatrice di Schumpeter e sull'idea di Marx del carattere intrinsecamente rivoluzionario, instabile, dinamico del capitalismo. Lazonick contrappone l'impresa ottimizzante, cioè quella che «assume come date le condizioni tecnologiche e di mercato», a quella innovativa, che «diventa dominante trasformando la struttura dei costi del settore e producendo volumi maggiori e vendendoli a prezzi inferiori» (*ivi*, p. 150). Il punto è che le imprese innovative moderne, si pensi ad Apple, quella per antonomasia, stanno in realtà al centro di un sistema reticolare di imprese. Esse, per un verso, sono quelle della classica catena gerarchica di subfornitura, per altro verso sono quelle di un ecosistema – la definizione è di Eamonn Kelly della Deloitte – di imprese con loro prodotti e/o servizi che utilizzano i prodotti delle aziende centrali per vendere i loro prodotti e/o servizi. L'azienda innovativa è parte di un sistema che, come negli strati geologici, contiene campioni di diverse ere del capitalismo. Ognuno di questi è necessario funzionalmente per le prestazioni dell'azienda innovativa. Essa ha bisogno degli *sweatshop* del Sud-Est asiatico e per crescere ha bisogno di comprare degli «esploratori», per incamerarne le «scoperte» o l'industrializzazione di alcune

RPS

Francesco Garibaldo

scoperte ecc. Il capitalismo è un sistema; contrapporre le aziende innovative a quelle ottimizzanti e le due agli *sweatshop* è corretto sul piano descrittivo ma corre il rischio di nascondere il nesso profondo che le lega e che, come ha insegnato Marx, è per l'appunto di essere capitaliste e quindi dominate dalla logica dell'accumulazione. I teorici dei «capitalismi» che contrappongono le diverse configurazioni storiche del capitalismo colgono sicuramente un dato empirico, ma corrono il rischio di perdere di vista l'albero; il che non è tanto rilevante come contrapposizione di diversi punti di vista analitici, ma per le conseguenze pratiche, cioè per le politiche. Si pensi alla contrapposizione, che emerge anche in questo volume, tra il capitalismo renano e quello anglosassone. Il capitalismo renano della Volkswagen ha bisogno delle aziende polacche che non sono *sweatshop* ma neanche aziende innovative nella definizione di Lazonick. Si può, anzi, dire di più; quel capitalismo indicato a modello, secondo Bellofiore e al. (2015, pp. 484-485), ha prodotto «una funzionalizzazione di molta parte dei sistemi nazionali alle esigenze tedesche». Simonazzi e i suoi colleghi (2013, p. 664) hanno dimostrato che i meccanismi di integrazione industriale sono asimmetrici tra la direzione Est Europa e quella Sud Europa. Mentre verso Est la progressiva integrazione «ha accelerato un processo di diversificazione produttiva combinata con uno di specializzazione», l'effetto verso Sud è di un «impoverimento della matrice produttiva»; in particolare è il caso, ad esempio, dell'Italia centrale e meridionale, di «quelle regioni meno collegate alla Germania».

Se, infatti, la logica di fondo è quella che conta allora ogni processo di trasformazione, nel senso indicato all'inizio del volume – *il raggiungimento di un ritrovato livello di benessere sociale e la difesa ambientale* – non può avere un fondamento legato a dei casi eccellenti, secondo la tesi che l'esempio positivo si generalizza. Se il sistema è fatto di vari strati e modelli legati funzionalmente, allora il processo trasformativo di lì deve partire, deve riguardare cioè la struttura. Vi è quindi una differenza tra il contributo di Lazonick e altri contributi che sottolineano non un generico processo innovativo, il cui criterio è il successo di mercato, ma parlano ad esempio di direzionalità, come fanno Mazzucato e Pérez, e di una trasformazione strutturale di fondo dell'intera economia, come fa Zenghelis e di occasioni sprecate come dice Pérez: «La natura intangibile delle tecnologie informatiche, quindi, non si è espressa in strategie fantasiose che incoraggiano un utilizzo minimo di materiali e un livello massimo di aggiornabilità» (*ivi*, p. 336). Non a caso Pérez ritiene che siamo di fronte alla stessa sfida degli anni qua-

ranta; allora ci furono il keynesianesimo e Bretton Woods. Quelle politiche produssero trent'anni di crescita civile, almeno in una parte del mondo. Oggi quelle politiche non sono più disponibili, come giustamente sostiene Pérez, perché esse «funzionavano per la produzione in serie e nel contesto di economie nazionali relativamente chiuse, a paesi che operano in condizioni globalizzate, con tecnologie di produzione flessibili e un aumento dei flussi commerciali e finanziari intangibili attraverso la rete» (*ivi*, p. 339).

Il concetto di direzionalità del cambiamento e dell'innovazione va oltre il criterio del successo dell'azienda innovativa e oltre il concetto di relazioni sociali funzionali al raggiungimento di obiettivi strategici decisi dal management. Essa implica il concetto di scelta rispetto a un insieme di fini che non sono solo economici e che pertanto devono far parte di una discussione pubblica. I termini di possibili scelte devono confrontarsi con i limiti biofisici, ma anche con la natura conflittuale degli interessi in campo, a partire da quella tra capitale e lavoro. La struttura oligopolistica delle imprese produttive, la concentrazione del potere finanziario e la finanziarizzazione del sistema economico complessivo: la sussunzione reale del mondo del lavoro alla finanza (Bellofiore) pone il problema di come ribilanciare il potere nella società. Come giustamente dice Crouch: «Il predominio delle grandi imprese implicito nel neoliberismo effettivamente esistente mette in discussione la sua compatibilità sia con l'ordine di mercato sia con la democrazia politica» (*ivi*, p. 272). Questo sbilanciamento, l'assenza di «countervailing powers» (Galbraith, 1952), ha sicuramente origine dalla neutralizzazione dei sindacati di cui parla Crouch. Né si può pensare che tale riequilibrio avvenga con un sindacalismo corporativo tutto assorbito nella logica competitiva della singola azienda come purtroppo sta avvenendo.

L'alternativa va cercata nella socializzazione degli investimenti, nella versione di Minsky, per il quale «il sistema finanziario è anche lo strumento attraverso il quale le imprese private si appropriano del surplus sociale»; ne consegue, nell'idea di come bisognerebbe riformare il capitalismo, che «i manager delle grosse società di capitali sono essenzialmente servitori pubblici e i detentori di un'ampia parte della ricchezza accumulata sono essenzialmente amministratori fiduciari pubblici. La gestione civile e l'uso sociale delle aggregazioni di capitale devono diventare la spinta fondamentale della riforma» (Minsky, 1972, p. 198).

La socializzazione degli investimenti acquista quindi una connotazione precisa.

Essa è l'unica strada che consenta di mantenere uno stato di piena occupazione stretta, senza generare tensioni e instabilità attraverso la realizzazione, Minsky (1975, p. 216) di «Un'economia dove i settori guida sono socializzati, dove i consumi collettivi soddisfano una grossa quota di bisogni privati, dove la tassazione dei redditi e della ricchezza tende a ridurre le disparità economiche, dove esistono leggi che limitano la possibilità di speculare sulla struttura delle passività».

In questa prospettiva i beni pubblici contribuiscono in modo molto significativo al tenore di vita e alla qualità della vita – ad esempio con il servizio sanitario pubblico – dei percettori di redditi medi e bassi; il valore di questi beni, a differenza dei trasferimenti monetari o di una crescita puramente nominale dei redditi – in una situazione di inseguimento inflazionistico dei redditi –, è intrinsecamente non inflazionistico. L'investimento pubblico, infine, è sicuramente produttivo, anche se «una passeggiata sicura in un parco non è inclusa nel Pil, a differenza di un programma televisivo» (Minsky, 1972, p. 193).

Come giustamente fa notare Crouch, criticando le privatizzazioni e le esternalizzazioni di industrie e servizi controllati dalla pubblica amministrazione, «beni pubblici e diritti di cittadinanza sono due cose diverse, ma nella pratica c'è una notevole sovrapposizione fra i due concetti: i beni pubblici e collettivi possono essere interpretati come un aspetto della cittadinanza, e diversi servizi di cittadinanza individuali, come l'istruzione e la sanità, hanno una componente collettiva» (*ivi*, pp. 251-252).

Riferimenti bibliografici

- Bellofiore R., Garibaldo F. e Mortagua M., 2015, *A Credit-money and Structural Perspective on the European Crisis: Why Exiting the Euro is the Answer to the Wrong Question*, «Review of Keynesian Economics», vol. 3, n. 4, pp. 471-490.
- Burawoy M., 1985, *The Politics of Production – Factory Regimes Under Capitalism and Socialism*, Verso, Londra.
- Galbraith J.K., 1952, *American Capitalism: the Concept of Countervailing Power*, Houghton Mifflin, Boston.
- Minsky H.P., 2014 [1972], *Combattere la povertà. Lavoro non assistenza*, Ediesse, Roma.
- Minsky H.P., 2009 [1975], *Keynes e l'instabilità del capitalismo*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Simonazzi A., Ginzburg A. e Nocella G., 2013, *Economic Relations between Germany and Southern Europe*, «Cambridge Journal of Economics», vol. 37, n. 3, pp. 653-675.