Ripensare l'uscita dal capitalismo?

Riccardo Bellofiore e Giovanna Vertova

L'articolo si propone di dialogare con il volume curato da Mazzucato e Jacobs (2017), la cui intenzione è quella di ripensare la teoria economica, nella sua essenziale dimensione anche politico-economica. La crisi del neoliberismo è vista come l'occasione per discutere cosa sia necessario fare per «salvare» il capitalismo, instaurando una economia socialmente ed ecologicamente «sostenibile» e meno diseguale. Il merito del volume risiede nella intersezione

tra l'approccio macro-monetario post keynesiano e la visione neo-schumpeteriana ed evolutiva dell'innovazione, entrambe aggiornate per una migliore comprensione del capitalismo odierno. Alcune problematiche presenti nei saggi dei diversi autori sono qui messe in rilievo e, soprattutto, viene sottoposta a scrutinio la proposta che attraversa tutto il volume, sino a porsi il quesito: la socializzazione dell'investimento comporta salvare il capitalismo o uscire dal capitalismo?

RPS

1. Introduzione

Il volume curato da Mazzucato e Jacobs, *Ripensare il capitalismo*, edito da Laterza nella bella traduzione di Fabrizio Galimberti, esce a un anno dall'edizione originale inglese, che portava un sottotitolo che ben rappresenta l'intenzione degli autori: *Economics and Policy for Sustainable and Inclusive Growth*. L'intenzione di riscrivere la teoria economica, nella sua essenziale dimensione anche politico-economica, attraversa tutti i saggi del libro, quali che siano le loro differenze di approccio. La crisi del neoliberismo è vista come l'occasione per «salvare» il capitalismo, instaurando un'economia socialmente ed ecologicamente «sostenibile» e meno diseguale. Da questo punto di vista si tratta di un testo che va ben al di là della mera raccolta di saggi, e che propone un discorso di grande coerenza e compattezza. La struttura dei capitoli tende ad essere la medesima. Si parte dalla crisi recente, la Grande Recessione, la più grave dopo il Grande Crollo degli anni trenta del Novecento; ciò dà l'occasione di ripercorrere le vicende del capitalismo, e soprattutto di valutare come l'approccio dominante abbia fallito nella comprensione e nell'intervento; si propongono infine gli strumenti teorici e i dati di fatto concreti che spingono a un'alternativa.

2. La teoria e la politica macro-monetaria nel capitalismo contemporaneo

I primi interventi sono di carattere macroeconomico. Il contributo di Wray e Nersisyan, dedicato al tema della moneta e della politica macroeconomica, mette bene in evidenza come tanto la dinamica statunitense quanto quella europea hanno sofferto, sia pure in modi diversi, del predominio di una teoria della moneta molto specifica, riconducibile alla teoria quantitativa della moneta e/o al keynesismo tradizionale. La moneta è esogena: il suo controllo sarebbe necessario per la lotta all'inflazione, e una politica fiscale espansiva «spazzerebbe» la spesa privata per investimenti. Ad essa viene contrapposto un keynesismo più autentico, nel loro caso nella versione della cosiddetta *modern money theory*. La moneta è endogena, dipende dai prestiti delle banche commerciali e dunque dalla domanda dei medesimi: provvede potere d'acquisto a chi la riceve. Al tempo stesso è un *I owe you*, un «pagherò» a corso forzoso emesso dal Tesoro o dalla Banca Centrale, che viene idealmente vista come una agenzia del governo. La moneta è dunque nella sua essenza non soltanto un segno, ma la sua natura è «statale». L'accettazione della moneta statale è imposta tramite il pagamento delle tasse. È questo il cosiddetto «cartalismo», nella sua forma più estrema attribuibile a Knapp. Oggi, in particolare, la moneta non è «stampata» e neppure creata con un «colpo di penna», ma viene all'esistenza «digitando una serie di tasti al computer». La conseguenza è che lo Stato può spostare a piacimento risorse dal settore privato al settore pubblico: il che non significa di per sé giustificare qualsiasi politica in cui questo potere si incarni. È chiaro che prima viene l'immissione nel circuito (la spesa pubblica), poi il suo prelievo (le tasse): il che replica l'idea che, nel sistema bancario, i depositi dipendono dagli impieghi, ed entrambe le proposizioni stanno in rapporto con l'idea keynesiana dell'autonomia e della priorità dell'investimento (e della spesa autonoma) rispetto ai risparmi (e più in generale ai profitti).

Il capitolo è di estrema chiarezza nel presentare gli aspetti tecnici di una moderna economia monetaria, e in particolare le procedure delle Banche Centrali di fissazione e difesa del tasso d'interesse obiettivo (che fanno delle riserve una variabile dipendente), come anche le politiche monetarie non convenzionali, come l'allentamento quantitativo. Per quel che riguarda il *quantitative easing*, la sua efficacia di stimolo all'economia reale via domanda aggregata è così dubbia che gli autori

lo definiscono un'arma spuntata. Su questi aspetti non possiamo intrattenerci qui. La morale è che l'azione di uno Stato sovrano non è costretta da vincoli di bilancio, ma soltanto dalla disponibilità di risorse reali. Sono tesi largamente, anche se non completamente, condivisibili. Come ha ben chiarito Graziani, la natura della moneta in una economia capitalistica è meglio compresa astraendo inizialmente dalla presenza dello Stato: inoltre lo Stato può fare molto per imporre l'uso di un particolare strumento di pagamento, senza che ciò faccia sì che l'essenza della moneta sia da considerarsi «statale». Era questa, tra l'altro, la posizione di Schumpeter. E se in astratto è vero che un governo emittente della propria moneta possa finanziare qualsiasi spesa in disavanzo, in concreto non è detto che questo sia politicamente, socialmente e anche economicamente sempre possibile: un punto che Minsky aveva ben chiaro. A meno, evidentemente, di non volersi rinchiodare in un forte isolamento: impraticabile e, forse, indesiderabile e non desiderato. Molto dipende dall'indebitamento verso l'estero, dall'interrelazione tra i bilanci (oggi la moneta è in larga misura originata all'interno del settore bancario e finanziario transnazionale), dalle relazioni sociali e di potere tra agenti, governi, grandi aree economiche. Ciò che pare essere spesso messo tra parentesi in queste analisi per altro verso molto stimolanti sul terreno della teoria come della politica economica, è la natura *capitalistica* della moneta. Ci torneremo in conclusione.

È allo stesso impianto teorico della teoria monetaria moderna che si rifà il saggio di Kelton. A fini espositivi l'autrice sceglie di basarsi su un articolo efficace di Krugman, un keynesiano spesso alquanto tradizionale. In quell'intervento Krugman segnalava provocatoriamente come il non ripetersi, almeno nelle sue forme più drammatiche, del crollo successivo al 1929 è stato dovuto all'operare degli stabilizzatori automatici, cioè del mutamento non discrezionale delle variabili monetarie e di bilancio dello Stato: «i disavanzi hanno salvato il pianeta». Quella tesi viene riletta, come è possibile, attraverso l'approccio dei saldi finanziari strutturali di cui è stato promotore Godley, in particolare nell'ultima fase della sua ricerca al Levy Economics Institute. Gli squilibri finanziari di un macro-settore (di solito si fa riferimento al settore pubblico, al settore estero e al settore privato nel suo complesso: anche se sarebbe meglio distinguere tra famiglie e imprese) devono essere compensati da uno squilibrio di segno contrario negli altri settori: si tratta di una identità contabile, dunque necessariamente vera. Di conseguenza, a meno di aver a che fare con paesi con un rilevante

RPS

Riccardo Bellofiore e Giovanna Vertova

avanzo commerciale, i saldi del settore statale possono andare in attivo solo se a ciò corrisponde un aumento del passivo del settore privato.

Kelton ripercorre l'itinerario della crisi, dal suo debutto nel 2007 come crisi di liquidità che fu seguita da una ondata di insolvenze, e che fu tamponata dall'intervento della *Federal Reserve* come prestatore di ultima istanza nell'arena nazionale e internazionale. Il punto chiave è però che dalla metà del 2008, e soprattutto dopo la catastrofe della *Lehman Brothers*, il peggio è stato evitato grazie alla presenza di uno Stato «interventista». Se la crisi era seguita a un'esplosione dell'indebitamento privato (all'inizio del terzo millennio ciò era sempre più dovuto al consumo a debito delle famiglie, oltre che delle banche), il suo scoppio attivava quella che l'economista della Nomura Koo definisce una *balance sheet recession*, una deflazione degli stati patrimoniali, per l'intenzione di tornare in attivo sia delle famiglie che delle imprese, anche queste ultime all'improvviso affogate nel debito forzato a causa della stessa crisi. Il fatto però che, pur dopo decenni di politiche neoliberaliste, si sia pur sempre in presenza di un *Big Government* (di uno Stato il cui bilancio è comunque «grande» rispetto al Prodotto interno lordo) fa sì che a queste variazioni nel desiderio di risparmio netto dei privati risponda per così dire meccanicamente il bilancio statale, che va in disavanzo. È stata la dimensione significativa di questi saldi negativi a impedire che la Grande Recessione replicasse interamente il Grande Crollo. Accanto a questa reazione «passiva» ha contato positivamente il fatto che i disavanzi statali hanno contribuito a fornire ai privati quelle attività finanziarie di cui si è avidi nelle crisi.

Il problema è che, usciti dalla fase acuta della crisi, ha ripreso piede la teoria dominante. Qui alla teoria quantitativa della moneta, con il timore dell'inflazione, si è accompagnata la teoria dell'equivalenza ricardiana, secondo la quale l'aumento dei disavanzi pubblici aprirebbe la strada a un aumento del risparmio privato per il timore di aumenti futuri delle imposte. Il ritorno dell'austerità, che alcuni (tra cui purtroppo anche noti economisti di origine italiana) hanno ritenuto potesse avere virtù espansive, è stato generale, ma fu particolarmente duro in Europa dal 2010. La tesi di Kelton, come di Wray e Nersisyan, è che la zona euro patisca il fatto che la moneta unica non ha uno Stato (federale) alle sue spalle, e che i governi non sono emittenti di una propria valuta, semmai utilizzatori di una moneta non sovrana. Kelton, più degli altri due autori, sembra cadere nella discutibile posizione secondo cui i paesi appartenenti all'eurozona dipenderebbero da una

«moneta straniera». Molte delle critiche all'euro trascurano di osservare che i fenomeni di cui si segnala la negatività erano già presenti *prima* dell'instaurarsi della moneta unica, e rischiano di riproporsi aggravati *dopo* un suo eventuale collasso. In particolare, il fatto di essere «colonia» e dipendenti da una moneta straniera era vero, alla lettera, nel lungo periodo di dominanza del marco.

Paradossalmente la Banca centrale europea è nata anche per il desiderio di sfuggire da uno stato di cose del genere, a fronte di una sorda resistenza tedesca, e di una compiacenza della finanza francese alle richieste del paese egemone nell'area. Ne è uscita una struttura istituzionale dell'euro che, oltre a fare di quest'ultimo una moneta unica incompleta, è un impedimento – allo stato insuperabile – a politiche di sviluppo, e lo chiariscono bene Wray e Nersisyan. Tra gli intralci, più che il divieto di acquistare titoli di Stato sul mercato dei titoli di nuova emissione (che, soprattutto con Draghi, è stato aggirato sul mercato secondario, e/o ricorrendo al canale indiretto delle banche ordinarie), giocano altri elementi, come la dimensione ridicola del bilancio dell'Unione europea, l'assenza di trasferimenti tra regioni, l'inesistenza di un'unione bancaria o di strumenti di debito su scala dell'eurozona. Il suggerimento a cui approdano nelle conclusioni dei rispettivi saggi Kelton e Wray-Nersisyan è difficilmente contestabile: solo una politica di bilancio pubblico più decisamente e attivamente espansiva può dare la certezza di uno stimolo della domanda aggregata. La natura politica di questo intervento consente evidentemente di mettere in questione la *composizione* di questa spesa, la sua «qualità»; e una diversa politica fiscale impone una diversa politica monetaria.

A questi due saggi possono connettersi il capitolo di Stiglitz e del politologo Crouch. Nel primo caso il fuoco è sul fatto che il neoliberalismo abbia determinato una esplosione della disuguaglianza come conseguenza di un approccio giustificazionista al fenomeno, nel secondo come la forma presa dalle privatizzazioni e dalle liberalizzazioni abbia rivelato come il neoliberalismo sia stato paradossalmente una configurazione capitalistica caratterizzata da una forte politicizzazione dell'intervento pubblico. Stiglitz ripercorre anche lui aspetti chiave della teoria dominante, e prima ancora l'evoluzione concreta dei dati sulla distribuzione del reddito. Il *trickle down* – la convinzione che un miglioramento relativo della condizione dei ricchi si sarebbe diffuso agli altri strati della popolazione – si è rivelato un'illusione, ma un'illusione piena di conseguenze. Si è trattato di una ideologia che ha preso piede con Reagan e la Thatcher, e che ha definito non solo le tendenze

RPS

Riccardo Bellofiore e Giovanna Vertova

del capitalismo anglosassone ma anche quelle dell'economia mondiale nel suo complesso, dall'Europa alle economie in transizione, dai Paesi in Via di Sviluppo sino alla Cina. La disuguaglianza, di reddito e di ricchezza, coinvolge molti aspetti, dalla connotazione etnica al genere alla classe. La spiegazione di Stiglitz rimanda alla ricerca di posizioni di «rendita» in senso lato e all'esercizio del potere di monopolio, ma non trascura la discriminazione e lo sfruttamento in senso marxista. A esserne favorite in modo sproporzionato sono state le fasce elevate del lavoro nella finanza e dei dirigenti nelle imprese non finanziarie. Mentre il salario mediano ristagnava, il rapporto ricchezza/reddito aumentava e il «ritorno» del capitale rimaneva elevato. Non è colpa del progresso tecnologico o della cosiddetta globalizzazione in sé, semmai del ruolo accresciuto di beni come terra, case, strumenti finanziari (vi è qui una ripresa di temi anche di Piketty), di una debolezza del sindacato, della natura asimmetrica della globalizzazione. Le istituzioni e le politiche non hanno contrastato questi processi ma li hanno favoriti, deregolamentando e favorendo le bolle speculative. Non solo la domanda aggregata si è ridotta nel lungo termine, ma anche lo stesso andamento delle economie è diventato più instabile.

Il nome di Crouch è legato all'espressione «keynesismo privatizzato», il paradossale interventismo politico tipico della fase neoliberista, dove l'indebitamento delle famiglie si è rivelato un anello essenziale del governo politico della domanda privata (come lo stesso Crouch ha riconosciuto l'idea del keynesismo privatizzato era stata anticipata in vari lavori di Bellofiore e Halevi). Nel saggio di questo volume Crouch presenta un altro paradosso, quello del «neoliberismo delle *corporations*»: un mondo dove i settori chiave sono dominati da oligopoli in condizioni di minore e non maggiore concorrenza, ben lontano dall'ideale di concorrenza perfetta. Così la privatizzazione di settori precedentemente di gestione statale e l'esternalizzazione della fornitura di servizi pubblici, due dei punti cardine dell'agenda neoliberista, hanno prodotto il contrario di quanto si gridava ai quattro venti fosse l'obiettivo, la depoliticizzazione dei mercati e dell'economia. Aggiungendo paradosso al paradosso, la proclamata deregolamentazione si è incarnata in una esplosione degli apparati di regolamentazione e vigilanza, dove i regolati riescono a «catturare» i regolatori, e dove la trasparenza è minima. Ciò ha comportato un coinvolgimento pesante dello Stato in forme discutibili, soggetto al potere di grandi aziende che hanno assunto un peso politico spropositato: insomma, una protezione dello Stato, dove però la relazione di potere è sbilanciata a fa-

vore delle imprese. La conclusione politica di Crouch potrebbe probabilmente stare a rappresentare il problema a cui approdano, per la *pars destruens*, un po' tutti i capitoli del volume: «[...] non sorprende che commentatori seri abbiano iniziato a domandarsi se la democrazia e il capitalismo siano ancora compatibili» (in Mazzucato e Jacobs, 2017, p. 270). Il riferimento è a Streeck, ma potrebbe essere esteso a Mirowski. Viviamo in una *post-democrazia* dove, pur nella permanenza formale dello Stato di diritto e delle elezioni, i cittadini sono troppo passivi per avere veramente voce, e i gruppi di interesse sono troppo potenti perché il mercato non sia semplicemente il luogo dell'esercizio del loro potere.

3. Investimenti pubblici e innovazione

I capitoli di Haldane, Lazonick, Mazzucato, Griffith-Jones e Cozzi trattano della scarsità degli investimenti e dell'innovazione, soprattutto in Europa. Il capitolo di Haldane si apre con una analisi dei cambiamenti avvenuti nella *governance* delle imprese a causa dell'ossessione del breve termine (*short-termism*) che «[...] può indurre le imprese a distribuire, sotto forma di dividendi, una quota eccessivamente alta dei profitti e ricavi, invece di trattenerli o reinvestirli nell'attività dell'impresa per finanziare opportunità di crescita future» (*ivi*, p. 116). La finanziarizzazione del sistema economico gioca un ruolo importante: si fanno profitti più velocemente speculando in Borsa anziché investendo in nuovi prodotti e/o processi. Ovviamente, questa specificità del capitalismo attuale si applica soprattutto a quei paesi dove la finanziarizzazione procede spedita (Stati Uniti e Regno Unito in testa). Non è ancora il caso italiano.

Partendo da questo problema di fondo, i successivi capitoli si concentrano sulla scarsità di investimenti, privati e pubblici, in particolare di carattere innovativo. Gli autori condividono l'approccio teorico: una critica serrata alla teoria ortodossa e la proposta di adottare nuove strade sia sul terreno della teoria che della politica economica. La teoria dominante viene ritenuta incapace di capire sia il funzionamento delle imprese innovative – per Lazonick «[...] l'adesione alla teoria dell'economia di mercato impedisce all'economista di comprendere le origini microeconomiche della crescita della produttività» (*ivi*, p. 127) –, sia il processo innovativo – secondo Mazzucato «[...] l'analisi economica ortodossa tende a vedere l'innovazione come un processo che

riguarda essenzialmente il settore privato, determinato da opportunità tecnologiche “esogene”» (*ivi*, p. 159). I suggerimenti di politica economica dell’approccio ortodosso sono contestati sulla base di questa debolezza degli assunti teorici, e per la stessa ragione viene contestato un intervento statale che si limiti a voler correggere i fallimenti del mercato. Gli autori dei capitoli in questione condividono, si è detto, la convinzione che la teoria evolutiva sia in grado di spiegare meglio il comportamento innovativo delle imprese. Si tratta di un approccio neo-schumpeteriano, che, pur facendo riferimento al contributo dell’economista austriaco, si definisce in nuova forma con la pubblicazione del volume di Nelson e Winter, nel 1982, che si proponeva di analizzare l’impresa, vista come organizzazione che apprende (*learning organization*) e non come agente massimizzante (*optimizing agent*). È senz’altro vero che, da allora, gli economisti evolutivi hanno offerto interpretazioni teoriche più realistiche e lavori empirici più adeguati rispetto alla teoria dominante. Tuttavia alcuni problemi rimangono aperti anche in questo filone, senza che siano completamente risolti dagli autori che stiamo considerando.

Prima di tutto, per anni, la teoria evolutiva si è concentrata quasi esclusivamente sul comportamento innovativo delle imprese private, trascurando il contesto socio-economico nel quale si trovano a operare. In questo senso, la teoria evolutiva condivideva con la teoria neo-classica una visione limitata all’impresa privata: studiava il suo comportamento innovativo, i suoi scambi di conoscenza con altre imprese private, la sua capacità di apprendimento, trascurando quegli elementi che sono «esterni» all’impresa privata ma che contribuiscono e/o facilitano i suoi processi innovativi. È stato solo con l’avvento del concetto di *sistema nazionale di innovazione* (Freeman, 1987; Lundvall, 1992; Nelson, 1993) che si sono aperti i confini e l’impresa innovativa privata è stata, finalmente, inserita nel contesto socio-economico di riferimento. Questo nuovo approccio teorico avrebbe dovuto evidenziare il ruolo fondamentale di agenti «altri» rispetto all’impresa privata nei processi di innovazione, sottolineando così la sua dipendenza dal sistema di innovazione nella quale è inserita. Si sarebbe dovuto evidenziare il legame simbiotico tra l’impresa innovativa privata e alcune istituzioni pubbliche (si pensi, prima di tutto, alle università o al sistema di istruzione), necessario ai processi innovativi. Si sarebbero potuti sottolineare i benefici che l’impresa innovativa privata ottiene dal sistema innovativo nazionale, ponendola così nella condizione di essere uno dei *tanti* elementi del sistema innovativo. Invece, troppo

spesso, le analisi sui sistemi nazionali di innovazione continuano a guardare all'impresa privata innovativa come all'elemento determinante. I suggerimenti di una politica economica per l'innovazione hanno così portato al risultato paradossale di mimare la teoria dominante: una *supply-side economics* per l'innovazione. Nel sistema nazionale di innovazione lo Stato ha il solo scopo di creare un ambiente favorevole all'innovazione e di offrire i fattori socio-economici ritenuti rilevanti per l'impresa privata innovativa.

L'esempio più concreto riguarda l'istruzione e l'università, cui si chiede di adattarsi alle esigenze delle imprese private e del mercato. Ma l'istruzione e l'università hanno altre funzioni sociali: alfabetizzare la popolazione e creare e diffondere conoscenza pubblica di alto livello. Abbiamo già sostenuto, nelle pagine di questa rivista, che lo Stato deve farsi innovatore di prima istanza (*innovator of first resort*) per soddisfare i bisogni sociali valutati più importanti (Bellofiore e Vertova, 2014). Lo Stato dovrebbe essere il soggetto primo dell'innovazione: creando nuova conoscenza e applicandola ai processi di produzione in una catena del valore largamente pubblica; e, nel fare questo, dovrebbe indirizzare le attività innovative verso i bisogni sociali che sarebbero più equamente soddisfatti fuori dalle logiche di mercato.

Agli autori di questo volume va riconosciuto il merito di presentare un approccio al di là della visione ortodossa dove lo Stato si limita a correggere i fallimenti del mercato. Mazzucato è su questo molto chiara: «[...] questa teoria del fallimento del mercato suggerisce che il ruolo dei governi è quello di “correggere” o “aggiustare” i mercati investendo in beni pubblici [...]» (in Mazzucato e Jacobs, 2017, p. 166), ma «[...] il ruolo dello Stato è molto più ampio e cruciale di una semplice azione di correzione dei fallimenti del mercato» (*ivi*, p. 164). Già il precedente volume della stessa autrice aveva ampiamente dimostrato come, da Internet alle nanotecnologie, l'intervento statale non si è limitato al sostegno finanziario alle imprese private, ma ha creato e plasmato nuovi mercati e nuovi settori che, altrimenti, non sarebbero mai nati (Mazzucato, 2014). Altrettanto chiari sono Griffith-Jones e Cozzi quando dimostrano empiricamente che un aumento degli investimenti pubblici, soprattutto se in infrastrutture, avrebbe l'effetto di trascinare anche gli investimenti privati. In questo caso la sfida è alla visione ortodossa dell'effetto spiazzamento (*crowding out*): gli investimenti pubblici non produrrebbero un aumento della domanda aggregata, ma si limiterebbero a prendere il posto di quelli privati. Al contrario, nelle condizioni economiche attuali, un aumento degli investi-

RPS

Riccardo Bellofiore e Giovanna Vertova

menti pubblici non entrerebbe in competizione con quelli privati, semmai li stimolerebbe e li integrerebbe.

L'impressione che molti dei capitoli danno è che ci si fermi però alla visione di uno Stato che si limita al pur necessario impegno di finanziare i migliori progetti innovativi, che dovranno poi essere valorizzati dalle imprese private. Gli autori ritengono che «[...] una banca di investimenti statale con un mandato chiaro è in grado di fornire quel genere di finanza – paziente a lungo termine e *mission-oriented* – necessario per supportare investimenti in infrastrutture e nuove tecnologie» (in Mazzucato e Jacobs, 2017, p. 194). In questo quadro i finanziamenti pubblici per i progetti innovativi che mirano a una crescita di lungo periodo, equa, inclusiva e sostenibile, dovrebbero diventare l'asse della nuova politica economica. Nella tradizionale visione di Schumpeter il sistema bancario e finanziario giocava il ruolo di eforo dell'economia di scambio e di complemento monetario all'innovazione, creando quel potere d'acquisto che permette alle imprese di portare avanti le loro attività innovative. Nella visione degli autori che stiamo considerando il compito di indirizzare il processo innovativo, preferibilmente verso infrastrutture o tecnologie «verdi», dovrebbe ricadere su una banca d'investimento pubblica *mission-oriented*, più che su banche private attente solo al rendimento.

In questa visione lo Stato «diventa» imprenditore solo nella funzione di finanziamento all'innovazione, perché «[...] il ruolo dello Stato non è dirigere imprese commerciali, ma creare la scintilla che accende l'innovazione» (*ivi*, p. 177). Una banca pubblica per il finanziamento di attività innovative è una condizione necessaria ma non sufficiente per raggiungere gli obiettivi che gli autori si prefiggono: una crescita equa, sostenibile e inclusiva. L'idea di Stato come innovatore di prima istanza (*innovator of first resort*) fa un passo in più: l'intervento statale non viene auspicato soltanto per dirigere l'attività innovativa verso settori ritenuti strategici per una crescita equa, sostenibile e inclusiva; si considera la possibilità, e in molti casi la desiderabilità, che se ne faccia *direttamente* carico.

Dopo aver insistito sulla necessità di un intervento statale diverso e più incisivo rispetto a quanto viene pensato dalla teoria dominante, gli autori affermano giustamente che non è importante soltanto la quantità di investimenti innovativi ma anche, e soprattutto, la loro direzione. Il problema che si pone è, ovviamente, chi decida quale sia la direzione «giusta» da prendere. Come si è anticipato in questo volume l'urgenza a cui si vuol dare soluzione – assieme al contrasto a una cre-

scita debole e instabile e all'aumento delle disuguaglianze – è costituita dal rischio ambientale. È possibile una «rivoluzione verde»: si sviluppano nuove tecnologie in grado di fermare, o almeno rallentare, i cambiamenti climatici estremi; siamo in presenza di innovazioni che permetterebbero di ridurre la dipendenza e/o il consumo di petrolio e di sfruttare fonti di energia alternative ed ecologicamente compatibili; è nell'orizzonte delle possibilità concrete trasformare la produzione verso sistemi a basso impatto ambientale (per esempio, producendo beni che usino meno energia o energia più pulita, come le automobili elettriche). L'obiettivo è di mutare in profondità le modalità di produzione, distribuzione e consumo di merci e servizi. Un cambio di paradigma tecnologico che, come i precedenti, si rivelerebbe così pervasivo da rivoluzionare la forma del capitalismo, da avviare un nuovo stadio nella sua dinamica ciclica.

Questi sono gli argomenti al centro degli ultimi due capitoli del volume. Zenghelis propone una «decarbonizzazione» dell'intera economia: «Sfruttando le fonti di energia non basate sul carbonio – in particolare due fonti inesauribili come il sole e il vento – e spostando sempre più l'economia verso il capitale di conoscenza e i beni e servizi basati sull'informazione diventa possibile decarbonizzare senza fermare la crescita economica» (*ivi*, p. 285). Pérez propone di indirizzare le tecnologie digitali verso una crescita «verde», così da poterne sfruttare al massimo le opportunità e fare di questa nuova rivoluzione tecnologica il motore di una sesta onda lunga del capitalismo. La letteratura evolutiva sulle onde lunghe dello sviluppo sostiene che, dalla nascita del capitalismo, si sono alternati sinora cinque paradigmi tecnologici: la Rivoluzione industriale inglese alla fine del Settecento, con la meccanizzazione della produzione e il conseguente sviluppo del regime di fabbrica; nel corso dell'Ottocento il cambiamento radicale avvenuto con il carbone, il vapore, il ferro e il treno; a fine Ottocento l'epoca dell'acciaio e dell'industria pesante (elettricità, chimica, civile e navale); poi l'era dell'automobile e delle autostrade, del petrolio e della plastica, con la *moving assembly line* (la catena di montaggio in movimento) che portò alla produzione per il consumo di massa, nata negli Stati Uniti nel corso dei primi decenni del Novecento e arrivata nell'Europa occidentale nei «trent'anni gloriosi» del secondo dopoguerra; quindi dal 1971, cioè da quando l'Intel lanciò il suo primo microprocessore, la rivoluzione dell'informazione e della comunicazione. Ciascuno di questi salti tecnologici non ha semplicemente introdotto nuovi prodotti e/o processi di produzione, ma ha sovvertito radical-

RPS

Riccardo Bellofiore e Giovanna Vertova

mente l'intero sistema economico, con cambiamenti strutturali che hanno investito l'intera società. La proposta di Pérez è di intervenire attivamente per accelerare e indirizzare il passaggio alla nuova fase.

Vale qui quanto detto in precedenza. Anche Zenghelis e Pérez ritengono che la modalità per innescare una crescita verde sia il finanziamento pubblico a determinati progetti di investimento «che vadano nella direzione giusta». Zenghelis sostiene che «[...] la sfida di sostituire l'infrastruttura di produzione e consumo attuale, basata sui combustibili fossili, con forme di energia pulita richiederà politiche forti da parte dei governi, con l'obiettivo chiaro della decarbonizzazione (è l'approccio che la Mazzucato definisce *mission-oriented*)» (ivi, p. 290). In questa impostazione, di nuovo, se è lo Stato a dover guidare l'innovazione verso questi settori, è compito delle imprese innovative private svilupparli: ancora una volta l'intervento statale è proposto come detonatore che deve accendere la scintilla per la creazione di nuovi settori e mercati. Pérez è ancor più determinata in questo modo di vedere: «[...] un ritorno alle burocrazie centralizzate degli anni cinquanta e sessanta, che funzionavano alla perfezione ai tempi della produzione in serie, è assolutamente da escludere...» (ivi, p. 340), senza, purtroppo, offrire alcuna motivazione. Negare la possibilità che imprese pubbliche si facciano carico di investimenti e innovazioni nei settori strategici rischia di essere una concessione alla teoria dominante, che per altri versi gli autori si impegnano con tanto successo a falsificare.

Nel caso dei settori ritenuti strategici per una crescita «verde» le perplessità che avevamo manifestato rispetto a questo modo di vedere le cose si approfondiscono. È proprio in questi settori che l'intervento dello Stato dovrebbe essere più diretto, fino a ipotizzare la proprietà pubblica di grandi imprese che, innovando, creino opportunità anche per le imprese private. La storia economica italiana ne è stata un esempio paradigmatico: il miracolo economico italiano non avrebbe avuto luogo senza la presenza di grandi imprese pubbliche che hanno operato nei settori strategici di allora, attraverso il Ministero delle Partecipazioni statali, qualcosa che era stato incubato dalla stessa politica economica del fascismo e che si era poi dispiegato nella Ricostruzione (si vedano su questo anche gli studi importanti ma poco noti di Gualerni, 1976 e 1980). La politica energetica italiana, all'interno dell'allora paradigma tecnologico dominante basato sul petrolio, non sarebbe esistita senza Enrico Mattei, presidente dell'Eni, azienda multinazionale creata dallo Stato come ente pubblico. La stes-

sa storia dell'Iri pubblicata da Laterza in più volumi è piena di insegnamenti.

Si potrà ribattere che questi esempi si riferiscono a un'epoca storica e a un modello di sviluppo capitalistico passati, ma esistono anche esempi più recenti. La transizione cinese, secondo la *vulgata* economicamente più di successo di quella russa, è certo avvenuta anche attraverso un processo di privatizzazione delle vecchie imprese statali (*state-owned enterprises*), ma la Cina si è ben guardata dal privatizzare le imprese nei settori strategici. Nel 2003, in Cina, è stata istituita la *State-Owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council* (una sorta di Ministero delle Partecipazioni statali) che gestisce circa cento imprese di proprietà pubblica, spesso operanti nei settori strategici. È abbastanza singolare che, per sostenere la sua tesi, Mazzucato porti come esempio la Banca cinese per lo sviluppo come una fra le più attive banche di investimenti statali e non le imprese pubbliche cinesi.

Come indicano gli autori, se i nuovi prodotti digitali devono creare l'onda della nuova rivoluzione tecnologica verde, riteniamo che un coinvolgimento più diretto dello Stato sia non solamente possibile ma auspicabile. Avendo in mente il consumismo di brevissimo periodo (l'economia dell'usa e getta) oggi dominante, gli autori stabiliscono una discutibile contrapposizione tra beni e servizi *materiali* – considerati dannosi per l'ambiente, inefficienti energeticamente, dissipatori di risorse e materie prime scarse – e beni e servizi *immateriali* (conoscenza, notizie, filmati, musica, e così via). In realtà, riprendendo una vecchia osservazione di Gallino, si deve ricordare che la produzione di «imateriale» è tangibilissima e materialissima, spesso deleteria per l'ambiente e per gli esseri umani quanto la produzione di massa. Il coltan, *input* fondamentale per la produzione di tutta l'elettronica di consumo (dai telefoni cellulari ai computer), da anni sta alimentando la guerra nell'Africa congolese, proprio per il controllo dei territori di estrazione. Come in passato si scatenavano guerre per il petrolio quando la rivoluzione tecnologica ruotava intorno alla produzione e al consumo di massa il cui *input* energetico era appunto il petrolio, così oggi si scatenano conflitti armati per la proprietà delle materie prime necessarie alla manifattura dei prodotti digitali. La cinese Foxconn, una delle aziende più grandi che produce componentistica elettronica per le multinazionali occidentali (Apple, Dell, HP, Microsoft, Motorola, Nintendo, Nokia ecc.), è venuta alla ribalta dei mass media occidentali assumendo la triste nomea di «fabbrica dei suicidi», visto l'e-

levato numero di suoi lavoratori che si toglievano la vita a causa delle terribili condizioni di lavoro. È proprio una falsa contrapposizione del genere che porta Zenghelis a sostenere che «[...] alla fine l'economia materiale dovrà arrivare a una condizione stazionaria dal punto di vista dell'uso sostenibile delle risorse» (in Mazzucato e Jacobs, 2017, p. 285). Come rileva Garibaldo in questo stesso numero, come l'impresa innovativa ha bisogno degli *sweatshop* per crescere, così l'economia immateriale si ciba di quella materiale. Amazon non sopravviverebbe un giorno se non esistesse un sistema di distribuzione e logistica per la distribuzione dei suoi prodotti. Una proposta di crescita equa, sostenibile e inclusiva, basata su un miglior utilizzo dei nuovi prodotti digitali, e che tenti di superare il contesto ereditato dal paradigma tecnologico esistente, non può che partire dalle interconnessioni e dai legami profondi tra produzione materiale e immateriale.

4. La sfida della socializzazione degli investimenti come risposta alla crisi

Due ultime osservazioni. La prima è questa. Il punto che dovrebbe accomunare i capitoli con un taglio di economia macro-monetaria, discussi nella prima parte di questo intervento, e quelli con un taglio di economia evolutiva e dell'innovazione, discussi nella seconda parte di questo intervento, è la *socializzazione degli investimenti*; e in qualche misura è così, sia pure sottotraccia e in modo non sempre esplicito. La formulazione di Keynes viene citata da Mazzucato: «La cosa importante per il governo non è fare ciò che gli individui fanno già, e farlo un po' meglio o un po' peggio, ma fare ciò che al momento non si fa del tutto» (Keynes, 1971 [1926]). Ora, la socializzazione degli investimenti di keynesiana memoria aveva un'altra ottica da quella che a noi pare opportuna. Quella di Keynes fu una posizione lungimirante, ma anche a ben vedere contraddittoria. Era in fondo più coraggioso il *New Deal* di Roosevelt che pensava lo Stato come produttore e occupatore *diretto e di prima istanza* – certo, sull'onda anche di spinte sociali dal basso con cui interagiva positivamente –; e però patendo il limite di una visione negativa dei disavanzi pubblici. Dall'altro lato, come rilevò Minsky, Keynes si ferma a vedere l'intervento pubblico come *sussidiario* all'economia privata. Risolto il problema della disoccupazione involontaria, e pur nella preoccupazione di una minore disegualianza, sono pur sempre la produzione privata e il mercato a garanti-

re la migliore efficienza e l'ottima allocazione delle risorse. Una contraddizione del genere, in maggiore o minore misura, caratterizza tutti i saggi del volume. La fase storica che viviamo ci conferma però che così non è, o così non necessariamente deve essere. Bene lo aveva visto lo stesso Minsky, tanto che aveva proposto una ben più radicale visione della socializzazione dell'investimento e dell'economia. La socializzazione degli investimenti alla Keynes non si estende, come noi riteniamo auspicabile e ormai sempre più necessario, oltre che alla socializzazione dell'occupazione e alla socializzazione della finanza, anche alla socializzazione *dell'uso delle capacità produttive*. Si tratta, sì, di mettere al centro della politica economica l'obiettivo del pieno impiego, ma trainato da un piano del lavoro dello Stato e da una dimensione *imprenditoriale fuori dal mercato e fuori dal privato* che ha di nuovo nello Stato – uno Stato, di nuovo, stimolato dal basso dal conflitto sociale – il suo perno (Bellofiore e Pennacchi, 2014).

Qui va messa a tema la seconda osservazione. Una posizione del genere – quale noi riteniamo auspicabile, in dialogo e non in contrasto con il volume che stiamo discutendo – può essere davvero rinchiusa nello slogan troppo angusto di «ripensare il capitalismo», di volerlo ancora una volta «salvare», quasi fosse una realtà perenne e naturale? A noi pare che invece di parlare di fallimenti *nel* capitalismo si debba tornare a parlare di fallimento *del* capitalismo: se non dopo l'ultima «grande crisi», quando? Lo stesso discorso di Minsky che abbiamo richiamato poche righe fa si rivela, a nostro parere, non compatibile ma in contrasto con il capitalismo, nello stesso senso in cui Kalecki riteneva nel 1943 che un capitalismo di pieno impiego permanente *non* sia possibile. Il paradosso in cui dobbiamo vivere e pensare e agire oggi, e però noto da molto tempo, è che se si vuole avere una qualche *chance* di «salvare» il capitalismo si debba ragionare e agire *contro* il capitalismo, violandone i vincoli e non dandone per scontata la permanenza. Così molte delle conclusioni dell'approccio macro-monetario dei primi saggi sono del tutto sensate, se viste come elementi di un discorso programmatico di superamento del capitalismo: altrimenti rischiano di rivelarsi illusorie. Allo stesso modo molte delle suggestioni legate alla proposta di cavalcare e governare una nuova fase tecnologica meno iniqua e più rispettosa della natura, se anch'esse radicalizzate e messe con i piedi per terra della dura realtà sociale in cui viviamo, sono senz'altro parte di un discorso di alternativa. Ma bisognerà una volta o l'altra prendere il toro per le corna e comprendere che se lo stato delle cose presenti è – come è – quella post-democrazia che Crouch defini-

RPS

Riccardo Bellofiore e Giovanna Vertova

sce con estrema e preoccupante precisione, allora riconciliare economia e società comporta non tanto ripensare il capitalismo piuttosto *ripensare l'uscita dal capitalismo*. Per quanto possa apparire, appunto, paradossale, la possibilità di un capitalismo «decente» passa *comunque* di qui, e non da un nuovo libro dei sogni, come già avvenne ai tempi del dibattito sulla programmazione in Italia.

Riferimenti bibliografici

- Bellofiore R. e Pennacchi L., 2014, *Crisi capitalistica, socializzazione degli investimenti e lotta all'impoverimento*, introduzione all'edizione italiana di H.P. Minsky, *Combattere la povertà. Lavoro non assistenza*, Ediesse, Roma.
- Bellofiore R. e Vertova G., 2014, *Neoliberalismo, ecosistema e sistemi nazionali di innovazione: verso uno Stato innovatore di prima istanza*, «la Rivista delle Politiche Sociali», n. 4, pp. 211-221.
- Freeman C., 1987, *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*, Pinter Publisher, Londra.
- Gualerni G., 1976, *Industria e fascismo: per una interpretazione dello sviluppo economico italiano tra le due guerre*, Vita e Pensiero, Milano.
- Gualerni G., 1980, *Ricostruzione e industria: per una interpretazione della politica industriale nel secondo dopoguerra, 1943-1951*, Vita e Pensiero, Milano.
- Keynes J.M., 1971 [1926], *La fine del laissez-faire*, in *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, Utet, Torino.
- Lundvall B.-Å. (a cura di), 1992, *National Systems of Innovations. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publisher, Londra.
- Mazzucato M., 2014, *Lo Stato innovatore: sfidare il mito del pubblico contro il privato*, Laterza, Roma-Bari.
- Nelson R. (a cura di), 1993, *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, Oxford University Press, Oxford.
- Nelson R. e Winter S., 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge (Mass.).