

LA DISUGUAGLIANZA STRUTTURALE NELLA STAGIONE DELLA RIVOLUZIONE DIGITALE

Stefano Zamagni

I quaderni dell'economia civile

ISBN 9788894279771

La disuguaglianza strutturale nella stagione della rivoluzione digitale

Stefano Zamagni

Università di Bologna e Johns Hopkins University, SAIS Europe

Introduzione

È oramai acquisito che questo nostro tempo è contrassegnato da un vero e proprio passaggio d'epoca; non dunque si tratta di una naturale evoluzione o di una mera magnificazione di tendenze già in atto durante la lunga fase della società industriale. Non sappiamo ancora come le nuove tecnologie convergenti e la cultura che le governa modificheranno l'essenza del capitalismo. Sappiamo però che è in atto una seconda grande trasformazione di tipo *polanyano*¹. In questa sede, soffermerò l'attenzione su un aspetto specifico, ma di grande momento, dell'attuale transizione: l'aumento strutturale delle disuguaglianze sociali e della loro insostenibilità. Uno dei più devastanti pericoli che la cultura oggi corre è stato efficacemente descritto dallo scrittore del Novecento C.S. Lewis con l'espressione di "*chronological snobbery*", per significare l'accettazione acritica di quel che succede semplicemente perché esso appartiene al *trend* intellettuale del presente. È questo il caso delle ingiustizie sociali che si manifestano nell'aumento endemico delle disuguaglianze e delle quali sappiamo ormai quasi tutto: come si misurano; dove sono massimamente presenti; quali effetti vanno producendo su una pluralità di fronti, da quello economico a quello politico a quello etico; quali sono i fattori oggi principalmen-

1 La prima grande trasformazione della modernità fu quella magistralmente indagata da Karl Polanyi nel 1944.

te responsabili, e così via. Non sappiamo però concettualizzarle, non ne conosciamo l'ontologia, e quindi finiamo per prenderle come qualcosa di connaturato alla condizione umana oppure come una sorta di male necessario per consentire ulteriori balzi in avanti delle nostre società. Insomma, come qualcosa con cui imparare a convivere, così come in altre epoche storiche il genere umano ha saputo fare con le vicissitudini e le "stravaganze" della natura. L'accettazione supina del *factum* toglie così ali e respiro al *faciendum*. E infatti assai scarse sono le proposte credibili per farvi fronte finora avanzate. Eppure, già Condorcet nel suo *Esquisse d'un tableau des progrès de l'esprit humain* (1794) aveva sentenziato: "È facile dimostrare che le fortune tendono *naturalmente* all'eguaglianza e che la loro eccessiva sproporzione o non può esistere o deve rapidamente cessare, se le leggi civili non stabiliscono mezzi artificiali per perpetuarle o per riunirle"². Quanto a dire che l'aumento delle diseguaglianze è soprattutto una conseguenza dell'assetto istituzionale della società e delle regole del gioco economico che essa sceglie di darsi.

Questo scritto nasce dal rifiuto di tale modo di guardare il fenomeno qui preso in esame. Le diseguaglianze non sono un dato di natura da accettare come qualcosa di ineluttabile. Vi è una cesura nel modo di concepire l'ideale della giustizia sociale che è il cosiddetto "paradosso di Bossuet": gli uomini tendono a deplorare in generale ciò cui acconsentono in particolare. Si finisce così con l'accettare la realtà della disuguaglianza, benché una simile condizione venga percepita come ingiusta.

Cosa c'è al fondo di un simile cambio di mentalità? Di due fattori causali, soprattutto, intendo qui dire. Il primo è attribuibile all'affermazione nel corso dell'ultimo quarto di secolo, dell'ideologia meritocratica. Introdotto per primo dal sociologo inglese Michael Young nel 1958, il concetto di meritocrazia è andato via via crescendo di rilevanza nel dibattito pubblico. Meritocrazia è, letteralmente, il potere del merito, cioè il principio di organizzazione sociale che fonda ogni forma di promozione e di assegnazione di potere esclusivamente sul merito. Il merito è la risultante di due componenti: il talento che ciascuno ottiene dalla lotteria naturale e l'impegno profuso dal soggetto nello svolgimento di attività o mansioni varie. Nelle versioni

più raffinate, la nozione di talento tiene conto delle condizioni di contesto, dal momento che il quoziente di intelligenza dipende anche dall'educazione ricevuta e da fattori socio-ambientali. Del pari, la nozione di sforzo viene qualificata in relazione alla matrice culturale della società in cui cresce e opera l'individuo, e ciò perché l'impegno dipende oltre che dai "sentimenti morali", anche dal riconoscimento sociale, cioè da quello che la società reputa di dover giudicare meritorio. Invero, è un fatto a tutti noto che la medesima abilità personale e il medesimo sforzo vengono valutati diversamente a seconda dell'*ethos* pubblico prevalente in un dato contesto. Ecco perché quello meritocratico, secondo il giudizio del suo stesso inventore, non può essere preso come criterio per la distribuzione delle risorse di potere, sia economico sia politico. Young fu talmente persuaso della pericolosità di tale principio che arrivò a scrivere nel 2001 un articolo in cui lamentò il fatto che il suo saggio del 1958 fosse stato interpretato come un elogio e non come una critica radicale della meritocrazia intesa come sistema di governo e organizzazione dell'azione collettiva. In buona sostanza, il pericolo serio insito nell'accettazione acritica della meritocrazia è lo scivolamento – come Aristotele aveva chiaramente intravisto – verso forme più o meno velate di tecnocrazia oligarchica. Una politica meritocratica contiene in sé i germi che portano, alla lunga, all'eutanasia del principio democratico.

Ben diverso è il giudizio nei confronti della meritorietà che è il principio di organizzazione sociale basato sul "criterio del merito" e non già del "potere del merito". È certo giusto che chi merita di più ottenga di più, ma non tanto da porlo in grado di disegnare regole del gioco – economico e/o politico – capaci poi di avvantaggiarlo. Si tratta cioè di evitare che le differenze di ricchezza associata al merito si traducano in differenze di potere decisionale. Se non è accettabile che tutti gli uomini vengano trattati egualmente – come vorrebbe l'egualitarismo – è però necessario che tutti vengano trattati come eguali, il che è quanto la meritocrazia non garantisce affatto. In altro modo, mentre la meritocrazia invoca il principio del merito nella fase della distribuzione della ricchezza, cioè *post-factum*, la meritorietà si propone di applicarlo nella fase della produzione della ricchezza, mirando ad assicurare l'eguaglianza delle capacitazioni (*capabilities*). In buona sostanza, il problema serio con la nozione di meritocrazia non sta nel *merere* (guadagnare), ma nel *kratos* (potere). La meritorie-

tà, invece, fa propria la distinzione tra merito come criterio di selezione tra persone e gruppi e merito come criterio di verifica di un'abilità o risultato conseguito. Il primo è respinto; il secondo è accolto. La meritorietà è dunque la meritocrazia depurata della sua deriva antidemocratica. Già Aristotele aveva scritto che la meritocrazia non è compatibile con la democrazia. Per l'ideologia meritocratica, se un individuo cade nella povertà è "colpa" sua: di qui il disprezzo.

La seconda causa è la continua credenza, nella nostra società, nei dogmi dell'ingiustizia. Di due, in particolare, mette conto dire. Il primo afferma che la società nel suo insieme verrebbe avvantaggiata se ciascun individuo agisse per perseguire solamente il proprio beneficio personale. Il che è doppiamente falso. In primo luogo, perché l'argomento smithiano della mano invisibile postula, per la sua validità, che i mercati siano vicini all'ideale della libera concorrenza, in cui non vi sono né monopoli né oligopoli, né asimmetrie informative. Ma tutti sanno che le condizioni per avere mercati di concorrenza perfetta non possono essere soddisfatte nella realtà, con il che la mano invisibile non può operare.

Non solo, ma le persone hanno talenti e abilità diverse. Ne consegue che se le regole del gioco vengono forgiate in modo da esaltare, poniamo, i comportamenti opportunistici, disonesti, immorali, ecc., accadrà che quei soggetti la cui costituzione morale è caratterizzata da tali tendenze finiranno con lo schiacciare gli altri. Del pari, l'avidità intesa come passione dell'avere è uno dei sette vizi capitali. Se allora nei luoghi di lavoro si introducono forti sistemi di incentivi è evidente che i più avidi tenderanno a sottomettere i meno avidi. In questo senso, si può affermare che non esistono poveri in natura, ma per condizioni sociali; per il modo, cioè, in cui vengono disegnate le regole del gioco economico.

L'altro dogma dell'ingiustizia è la credenza che l'elitarismo vada incoraggiato perché efficiente e ciò nel senso che il benessere dei più cresce maggiormente con la promozione delle abilità dei pochi. E dunque risorse, attenzioni, incentivi, premi devono andare ai più dotati, perché è all'impegno di costoro che si deve il progresso della società. Ne deriva che l'esclusione dall'attività economica – nella forma, ad esempio, di precariato e/o disoccupazione – dei meno dotati è qualcosa non solamente normale, ma anche necessario se si vuole accrescere il tasso al quale aumenta il PIL.

La crisi dell'idea di uguaglianza dovuta alla circostanza che l'applicazione del canone della giustizia distributiva richiede sempre un sacrificio è ben descritta da Norberto Bobbio (1999) quando scrive che alla lotta per l'uguaglianza fa quasi sempre seguito la lotta per la differenza.

Mi piace chiudere sul punto sollevato ricordando come una delle più straordinarie conquiste morali dell'Umanesimo cristiano è l'aver liberato i poveri, gli emarginati, gli scartati dalla colpa per la loro condizione. Sappiamo infatti che nel mondo antico, la condizione del diseguale era conseguenza della meritata maledizione divina; con il che questi veniva doppiamente colpito. Il buon Samaritano, invece, prestò soccorso al malcapitato non perché se lo meritasse, ma perché era un uomo!

1. Di taluni fatti stilizzati sulle odierne disuguaglianze sociali

La sfida che il G7 (il gruppo dei sette paesi che, nel loro complesso, rappresentano circa il 60% della ricchezza netta del mondo; il 40% della sua produzione e solo il 10% della sua popolazione) si è data nel vertice di Biarritz (Francia) dell'agosto 2019, riguarda la battaglia contro le disuguaglianze nel mondo, fenomeno, questo, misurabile non solo in termini di reddito, ma anche di accesso all'istruzione, all'assistenza sanitaria e perfino all'acqua potabile. In aggiunta alle sofferenze inumane inflitte alle persone, la disuguaglianza rende insostenibile lo *status quo*, alimentando, a ragione, proteste popolari che destabilizzano il quadro democratico di molti paesi erodendone il capitale sociale. Solo alcuni dati sommari per dare un'idea della situazione. Ai 783 milioni di persone che ancora vivono sotto la soglia di povertà e ai 265 milioni di bambini che non hanno accesso alla scuola, occorre aggiungere gli altri 260 milioni di bambini che avranno bisogno di istruzione entro il 2030. Inoltre, 200 sono i milioni di donne che non hanno accesso ad una maternità responsabile e 100 saranno i milioni di persone che entro il 2030 si troveranno in stato di povertà estrema se non si provvederà fin da ora ad intervenire sul cambiamento climatico, per non dire dei 700 milioni di persone che vivono nelle regioni più esposte alle conseguenze di questo cambiamento a causa di alluvioni, siccità,

aumento del livello del mare³.

È risaputo che la povertà (assoluta) non è una tragica caratteristica di questi tempi, ma ciò che la rende oggi scandalosa e, perciò, intollerabile, è il fatto che essa non è la conseguenza di una “*production failure*” a livello globale, di un’incapacità cioè del sistema produttivo di assicurare il necessario per tutti. Non è pertanto la scarsità di risorse, a livello globale, a causare fame e deprivazioni varie. È piuttosto una “*institutional failure*”, la mancanza cioè di adeguate istituzioni, economiche e giuridiche, il principale fattore responsabile di ciò. Si considerino i seguenti eventi. Lo straordinario aumento dell’interdipendenza economica, che ha avuto luogo nel corso dell’ultimo quarantennio al seguito della globalizzazione, comporta che ampi segmenti di popolazione possano essere negativamente influenzati, nelle loro condizioni di vita, da eventi che accadono in luoghi anche parecchio distanti e rispetto ai quali non hanno nessun potere di intervento in chiave dissuasiva o, almeno, compensativa. Non solo: l’espansione dell’area del mercato – un fenomeno di per sé positivo – significa che la capacità di un gruppo sociale di accedere al cibo dipende, in modo essenziale, dalle decisioni di altri gruppi sociali. Per esempio, il prezzo di un bene primario (caffè, cacao, ecc.), che costituisce la principale fonte di reddito di una certa comunità, può dipendere da quello che accade al prezzo di altri prodotti e ciò indipendentemente da un mutamento nelle condizioni di produzione del bene in questione⁴.

Un secondo fatto stilizzato fa riferimento alla mutata natura del commercio e della competizione tra paesi ricchi e poveri. Nel corso degli ultimi venti anni, il tasso di crescita dei paesi più poveri è stato più alto di quello dei paesi ricchi: il 4% circa contro l’1,7% circa all’anno sul periodo 1980-2000. Si tratta di un fatto assolutamente nuovo, dal momento che mai in passato era accaduto che i paesi poveri crescessero più rapidamente di quelli ricchi. Questo spiega perché, nel medesimo periodo, si sia registrato il primo declino nella storia del numero di persone povere

3 Cfr. P. Saraceno e C. Saraceno, “Contro le disuguaglianze insostenibili”, Il Mulino, 2, 2019 per una puntuale e aggiornata analisi del fenomeno.

4 Cfr. S. Alkire et Al., *Multidimensional Poverty Measurement and Analysis*, Oxford, OUP, 2015, dove viene avanzato il “Global Multidimensionale Poverty Index”, la cui novità, non certo delle minori, è quella di indicare non solamente *chi* è povero e *dove* si annida la povertà, ma anche *come* si è poveri, cioè in quali specifiche dimensioni (salute, educazione, standard di vita, diritti sociali ecc.) si è poveri.

in termini assoluti (quelle cioè che in media hanno a disposizione meno di due dollari al giorno, tenuto conto della parità dei poteri di acquisto). Prestando la dovuta attenzione all'incremento dei livelli di popolazione, si può dire che il tasso dei poveri assoluti nel mondo è passato dal 62% del 1978 al 29% del 1998. Va da sé che, tale risultato notevole non ha interessato, in modo uniforme, le varie regioni del mondo. Ad esempio, nell'Africa Sub-Sahariana, il numero dei poveri assoluti è passato da 217 milioni nel 1987 a 301 milioni nel 1998. Al tempo stesso, però, la povertà relativa, vale a dire la disuguaglianza – così come misurata dal coefficiente di Gini o dall'indice di Theil – è aumentata vistosamente dal 1980 ad oggi. È noto che l'indice di disuguaglianza globale è dato dalla somma di due componenti: la disuguaglianza tra paesi e quella all'interno del singolo paese. Gran parte dell'aumento della disuguaglianza globale è attribuibile all'aumento della seconda componente sia nei paesi densamente popolati (Cina, India, Brasile) che hanno registrato alti tassi di crescita, sia nei paesi dell'Occidente avanzato. Ciò significa che gli effetti redistributivi della globalizzazione non sono univoci: non sempre guadagna il ricco (paese o gruppo sociale che sia) e non sempre ci rimette il povero⁵. Peraltro, va osservato che, come si trae dal Rapporto 2019 sullo stato della sicurezza alimentare e della nutrizione nel mondo della FAO, per il terzo anno consecutivo è aumentata la denutrizione e la malnutrizione⁶. Con il che si allontana il traguardo “Fame o” fissato dall'Agenda 2030 delle Nazioni Unite.

Di un altro fatto stilizzato desidero dire. La relazione tra lo stato nutrizionale delle persone e la loro capacità di lavoro influenza sia il modo in cui il cibo viene allocato tra i membri della famiglia – in special modo, tra maschi e femmine – sia il modo in cui funziona il mercato del lavoro. I poveri possiedono solo un potenziale di lavoro; per trasformarlo in forza lavoro effettiva, la persona necessita di adeguata nutrizione. Ebbene, se non adeguatamente aiutato, il malnutrito non è in grado di soddisfare questa condizione in un'economia di libero mercato. La ragione è semplice: la qualità del lavoro che il povero è in grado di offrire sul mercato del lavoro è insufficiente a “comandare” il cibo di cui ha bisogno per vivere in modo decente. Come

5 Cfr. Milanovic, *Global Inequality*, Harvard University Press, 2016.

6 Nel 2018, oltre due miliardi di persone non hanno avuto un accesso regolare al cibo.

la moderna scienza della nutrizione ha dimostrato, dal 60% al 75% dell'energia che una persona ricava dal cibo viene utilizzata per mantenere il corpo in vita; solamente la parte restante può venire usata per il lavoro o altre attività. Ecco perché nelle società povere si possono creare vere e proprie “trappole di povertà”, destinate a durare anche per lunghi periodi di tempo.

Quel che è peggio è che un'economia può continuare ad alimentare trappole della disuguaglianza anche se il suo reddito cresce a livello aggregato. Ad esempio, può accadere – come in realtà accade – che la crescita economica, misurata in termini di PIL-pro-capite, incoraggi i contadini a trasferire l'uso delle loro terre dalla produzione di cereali a quella di carne, mediante un aumento degli allevamenti, dal momento che i margini di guadagno sulla seconda attività sono superiori a quelli ottenibili dalla prima. Tuttavia, il conseguente aumento del prezzo dei cereali andrà a peggiorare i livelli nutrizionali della fasce povere della popolazione, alle quali non è comunque consentito accedere al consumo di carne. Il punto da sottolineare è che un incremento nel numero di individui a basso reddito può accrescere la malnutrizione dei più poveri a causa del mutamento della composizione della domanda di beni finali. Si osservi, infine, che il collegamento tra *status* nutrizionale e produttività del lavoro può essere “dinastico”: una volta che una famiglia o un gruppo sociale sia caduto nella trappola della povertà, è assai difficile per i discendenti uscirne, e ciò anche se l'economia cresce nel suo complesso.

Infine, non posso non fare menzione del fenomeno delle nuove schiavitù (prostituzione, lavoro forzato, commercio di organi umani, sfruttamento sistematico del lavoro) associato alle tante pratiche in cui si esplica la tratta di esseri umani. Tale fenomeno costituisce, senza dubbio alcuno, una delle piaghe più moralmente inquietanti e socialmente devastanti di questa epoca di sviluppo. Nell'indirizzo di saluto ai partecipanti alla sessione plenaria della *Pontificia Accademia delle Scienze Sociali* dell'aprile 2015, Papa Francesco ha con forza affermato che “il traffico umano è la moderna schiavitù” e che tale pratica costituisce un “crimine contro l'umanità”, non dunque un mero reato, sia pure di grande entità. Ha poi aggiunto che nel confronto con le tante forme di schiavitù in essere nelle epoche passate, le vittime attuali della tratta condividono tre elementi comuni con quelle precedenti: 1) la sot-

tomissione a una delle più estreme forme di dominazione sociale; 2) l'alienazione da ogni legittimo ordine sociale; 3) il degrado e il disonore, perché la libertà è condizione necessaria per conseguire un qualche riconoscimento di *status* sociale. “Vi è però una differenza” ha osservato il Papa “tra gli schiavi di ieri e quelli di oggi: mentre i primi potevano riporre la loro speranza in una qualche emancipazione futura, per quanto poco probabile, agli schiavi di oggi anche questo è impedito, perché resi “scarti umani” da logiche predatorie che spingono le vittime al di là dei confini del sistema rendendoli invisibili”⁷.

Un'annotazione finale, prima di lasciare l'argomento. Fino a tempi recenti, il tema delle disuguaglianze è sempre stato considerato al di fuori del campo d'interesse del *mainstream* economico, quale si è imposto nella professione a partire dagli anni Settanta del secolo scorso. Quale la *ratio*? Che quella distributiva era considerata una questione afferente le sfere dell'etica e della politica e pertanto non rilevante per il discorso economico. Il quale deve occuparsi e preoccuparsi di accrescere sempre più le dimensioni della “torta”, cioè del reddito complessivo, perché alla fine “una marea che sale solleva tutte le barche”⁸. Ma quale giustificazione offrire per tale irragionevole divisione dei compiti disciplinari? Il principio del NOMA (*Non Overlapping Magisteria*), per primo formulato dal famoso economista di Oxford, Richard Whateley nel 1829 e accolto poi, alcuni decenni dopo, dalla più parte degli economisti, spesso in modo inconsapevole. Il principio recita che se l'economia intende accreditarsi come scienza positiva – secondo il canone neopositivista – deve separarsi dalle sfere dell'etica e della politica; in sostanza, non deve occuparsi di giudizi di valore. Per fortuna, anche nella scienza le mode passano, anche se i guasti e i costi umani e sociali che esse lasciano dietro di sé sono ragguardevoli. Da un quindicennio a questa parte, i saggi e le ricerche di autorevoli membri della Professione, parecchi dei quali accesi sostenitori in precedenza della tesi del NOMA, sono diventati ormai schiera. Da A. Sen a A. Atkinson, da T. Piketty a A. Deaton, da J. Galbraith a B. Milanovic, da J. Stiglitz a R. Rajan, da K. Basu a D. Rodrik e tanti altri ancora, l'appor-

7 PASS, *Human Trafficking*, LEV, Città del Vaticano, 2016.

8 È questo il senso dell'effetto di sgocciolamento – il celebrato *trickle-down effect* – con cui venne interpretata la ben nota curva di Kuznetz degli anni Sessanta.

to di conoscenze, teoriche e empiriche, che da questi contributi discende è tale che non v'è più alcuna scusante o attenuante per non prendere di petto, in economia, la violenza conservatrice dell'esistente.

2. Perché le disuguaglianze aumentano: le cause socio-politiche

Parecchie e di diversa natura sono le cause alla base del fenomeno qui indagato. Per ragioni di spazio, mi limito a quelle di natura socio-politica e a quelle di natura economica. Ma è evidente che notevole è l'impatto sull'aumento delle disuguaglianze dell'intelligenza artificiale e, più in generale, della tecnologia del digitale. Su tale causa – di cui qui non posso occuparmi – rinvio ai lavori recenti dell'*Istituto for Human Centered Artificial Intelligence* presso l'Università di Stanford (USA), la cui mira è quella di correggere e contrastare il predominio del progetto transumanista avanzato dall'*University of Singularity* (California). Prima però poche righe di chiarimento sulla nozione di sviluppo, parola oggi fin troppo inflazionata.

In senso etimologico, sviluppo indica l'azione di liberare dai viluppi, dai lacci e catene che inibiscono la libertà di agire⁹. È soprattutto ad Amartya Sen che si deve, in questo tempo, la insistenza sul nesso tra sviluppo e libertà: sviluppo come processo di espansione delle libertà reali di cui godono gli esseri umani¹⁰. In biologia, sviluppo è sinonimo di crescita di un organismo. Nelle scienze sociali, invece, il termine indica il passaggio da una condizione a un'altra e, quindi, chiama in causa la nozione di *cambiamento* (come quando si dice: quel paese è passato dalla condizione di società agricola ad una di società industriale). In tal senso, il concetto di sviluppo è associabile a quello di progresso. Si badi però che quest'ultimo non è un concetto meramente descrittivo, giacché comporta un implicito, eppure indispensabile, giudizio di valore. Il progresso, infatti, non è un semplice cambiamento, bensì un cambiamento verso il meglio e, pertanto, postula un incremento di valore. Se ne trae che il giudizio di progresso dipende dal

9 La "s" con cui inizia la parola sta per "dis" e conferisce un senso contrario alla parola cui sta unita.

10 Cfr. il suo *Sviluppo è Libertà*, Milano, Mondadori, 2000.

valore che si intende prendere in considerazione. In altro modo, una valutazione del progresso e quindi dello sviluppo richiede la determinazione di che cosa debba procedere verso il meglio.

Ecco perché lo sviluppo non può ridursi alla sola crescita economica – ancor’oggi misurata da quell’indicatore a tutti noto che è il PIL –, la quale è bensì una sua dimensione, ma non l’unica di certo. Le altre due sono quella socio-relazionale e quella spirituale. Ma – si badi – le tre dimensioni stanno tra loro in una relazione moltiplicativa, non additiva. Il che implica che non è possibile sacrificare la dimensione, poniamo, socio-relazionale per fare aumentare quella della crescita – come oggi sta malauguratamente accadendo. In una produttoria, anche se un solo fattore viene annullato è l’intero prodotto che diventa zero. Non così in una sommatoria, dove l’azzeramento di un addendo non annulla la somma totale; anzi potrebbe persino accrescerla. È in ciò la grande differenza tra *bene totale* (la somma dei beni individuali) e *bene comune* (il prodotto dei beni individuali): è impossibile, a rigore, parlare di crescita solidale e inclusiva, mentre si può e si deve parlare di sviluppo solidale e inclusivo. In buona sostanza, lo sviluppo umano integrale è un progetto trasformativo che ha a che vedere col cambiamento in senso migliorativo della vita delle persone. La crescita, invece, non è di per sé una trasformazione. Ed è per questo che, come la storia insegna, si sono dati casi di comunità o nazioni che sono declinate pur crescendo. Lo sviluppo appartiene all’ordine dei fini, mentre la crescita, che è un progetto accumulativo, appartiene all’ordine dei mezzi. “È nell’interesse del tiranno – ha scritto Aristotele – mantenere povero il suo popolo, in modo che non possa permettersi il costo di proteggersi con le armi ed essere talmente occupato con i suoi oneri quotidiani da non aver tempo per la ribellione”. Si capisce perché occorre mirare allo sviluppo umano integrale se si vuole avere ragione delle povertà.

Riprendo il tema delle cause, cominciando da quelle di natura socio-politica. Fino a tempi recenti, il capitalismo è stato associato, in modo inestricabile, alla democrazia – pur essendo vero che vi sono stati periodi, peraltro di durata limitata, nei quali questa associazione è venuta a mancare: si pensi alla Corea del Sud, al Cile, oltre che a quanto è accaduto all’Europa nella prima metà del ‘900. La grande novità dell’oggi è che il legame tra democrazia e capitalismo si è ormai reciso.

Si parla, infatti, di *orientalismo*¹¹ per significare che la civiltà occidentale non è più il modello di riferimento nell'epoca globale. Il sogno di F. Fukuyama di una *democrazia liberale globale* si è miseramente infranto, nel mentre il capitalismo ha trionfato in tutto il mondo.

Il fatto sconcertante – che tanti in Occidente paiono non aver ancora compreso – è che il nuovo capitalismo finanziario (che è andato oltre quello industriale) non ha problemi ad adattarsi a una pluralità di matrici religiose, culturali, etniche. La finanza è diventata fine a se stessa, cioè autoreferenziale, e dunque ha un rapporto sempre più remoto e astratto con il valore economico reale cui essa dovrebbe essere connessa. In altro modo, le attività speculative nel mercato finanziario privano di ogni stabilità il rapporto tra il valore dei beni e il modo in cui esso viene rappresentato nei vari strumenti finanziari¹².

La novità odierna è che si può avere capitalismo senza democrazia e, più in generale, prescindendo dai cosiddetti valori occidentali. In particolare, il capitalismo “globale” non ha bisogno di fare leva sull'utilitarismo benthamiano e sull'individualismo libertario per affermarsi. In India, per esempio, si antepongono i legami comunitari al successo personale e si alimenta l'identità nazionale per ostacolare l'invasione dei valori occidentali, pur essendo vero che questo paese ha da tempo imboccato la via della modernizzazione capitalistica. Si pensi anche ai “valori asiatici” propugnati da Lee Kuan Yew, il padre della Città-stato di Singapore. In Cina, poi, l'autorità può imprigionare chi gioca in Borsa allo scoperto. E così via.

È dunque errato pensare che la persistenza delle tradizioni premoderne rappresenti una forma di resistenza al capitalismo globale. Al contrario, la fedeltà a queste tradizioni è ciò che permette a paesi come la Cina, Singapore, India e altri ancora di percorrere la strada del processo capitalistico in modo persino più radicale che nei paesi dell'Occidente avanzato. È facile darsene conto: è assai più agevole fare riferimento a valori tradizionali per legittimare sacrifici e imposizioni di natura antidemocratica ai propri cittadini. Nel 1992, a ridosso della caduta del muro di Berlino, F.

11 Edward Said, *Orientalism*, 1978.

12 Ciò ha consentito, tra l'altro, una espansione senza precedenti dell'avidità e della irresponsabilità. Non così era accaduto con il capitalismo “nazionale” che invece si è eretto sui valori e sulle tradizioni della cultura occidentale.

Fukuyama pubblicò il fortunato libro *La fine della storia*. È nota la tesi del libro: il liberalismo e il capitalismo occidentali avevano finalmente vinto la propria battaglia contro i totalitarismi e i tradizionalismi vari. La superiorità intellettuale dell'Occidente era schiacciante e prima o poi tutto il mondo si sarebbe adeguato.

Ma la storia riserva sempre sorprese. Sta accadendo infatti che la “nostra” democrazia liberale va cedendo spazio al populismo, a quella concezione che considera il popolo non più come categoria sociologica, ma come categoria morale. La lotta politica – per l'ideologia populista - è tra le virtù (che appartengono al popolo) e le non virtù (che appartengono al non popolo) e il leader è colui che riesce ad incarnare lo spirito del popolo. Per questo, il populismo respinge la democrazia rappresentativa a favore della democrazia diretta. Si badi che anche le varianti democratiche del populismo non hanno mai avuto successo e si sono ben presto trasformate in regimi autoritari. Si pensi al caso recente della Turchia, dove si stanno rivalutando i valori delle comunità chiuse, isolate e rette da un uomo forte o anche ai casi della Polonia, Ungheria, Russia, dove un autoritarismo morbido si combina con il nazionalismo. Si prenda nota dell'asimmetria seguente: mentre il mercato non ha bisogno della democrazia per espandersi e crescere, la democrazia liberale ha invece bisogno del mercato per realizzarsi appieno.

Come ciò è potuto accadere? L'ordine sociale del capitalismo dell'Occidente è oggi privo di una direzione perché ha eroso il suo fondamento. È agevole darsene conto. La società industriale ha avuto una sua base territoriale nazionale; non così la società post-industriale nella quale il mercato è assai più largo della sovranità e il bisogno di sicurezza domina il bisogno di libertà. Dopo aver tollerato, anzi favorito, nei decenni passati la prevalenza dell'economico sul politico, del mercato sulla democrazia, il nostro mondo è oggi alla ricerca di un senso. Né il “*Plattform Kapitalismus*”, come lo chiamano i tedeschi, cioè il capitalismo di piattaforma, è robusto abbastanza per supportare un modello di democrazia come quella liberale, un modello purtroppo che non è riuscito a sciogliere il seguente dilemma. Per un verso, si vuole – come un liberale deve volere – che gli individui possano essere spinti all'azione da sistemi motivazionali diversi (alcuni puramente auto-interessati; altri reciprocanti; altri ancora pro-sociali). Per l'altro verso, però, l'organizzazio-

ne economica della società (l'organizzazione dei mercati; del sistema bancario; del lavoro entro l'impresa; etc.) è stata e continua ad essere forgiata in modo tale da presupporre soggetti auto-interessati e spinti all'azione da motivazioni prevalentemente estrinseche. È in ciò la radice della rottura dell'alleanza occidentale tra capitalismo, welfare e rappresentanza. Con il che il principio di cooperazione continua ad essere considerato come eccezione alla regola, da tollerare bensì, ma senza attribuirgli piena cittadinanza economica.

Una causa di quanto sta avvenendo – certo non unica, ma non delle minori – è l'affermazione nei luoghi dell'alta cultura del fenomeno del disimpegno morale (*moral disengagement*) nel senso di Albert Bandura (2016). Si tratta di un grave caso di fallimento (*failure*) della ragione occidentale. In etica, si è riflettuto bensì a lungo su come le persone giungono a comportarsi moralmente, ma ci si è “dimenticati” di spiegare come può accadere che persone riescano a comportarsi in modo “disumano” e conservare l'autostima e sentirsi a posto con la propria coscienza. Si pensi all'imponente movimento di idee della *business ethics*, foraggiato da generosi ma non disinteressati finanziatori, secondo cui “*good business is good ethics*”. La più parte delle imprese che affermano di aderire ai precetti della *Corporate Social Responsibility* pubblicano annualmente il bilancio sociale, ma mai si legge in tali documenti ciò che l'impresa avrebbe potuto, e quindi dovuto, fare. Si descrivono solamente le iniziative “belle” realizzate.

L'aspetto inquietante del disimpegno morale è che esso non altera gli standard morali socialmente accettati; riesce così a proteggersi dalle critiche di principio. Esso suggerisce piuttosto i mezzi per “bypassare” quegli standard in maniera tale da azzerare la responsabilità dell'agente. Sono ormai noti i tanti meccanismi grazie a quali gli agenti riescono in tale intento: mi autoconvinco che la mia vittima è un essere subumano o inferiore per annullare il rimorso morale di averla trattata in modo indegno. È il disimpegno morale ad avallare e nutrire il c.d. *relativismo morale*, oggi dilagante.

Cosa troviamo all'origine di tale grave lacuna? Un vero e proprio deficit culturale. Invero, i testi di etica insistono sempre e solo sulla responsabilità morale diretta e indiretta del soggetto e mai sulla responsabilità adiaforica. E dire che già negli an-

ni '60, Paolo VI aveva alluso, nella prospettiva della DSC, al concetto di strutture di peccato, proprio come esempio notevole di responsabilità adiaforica¹³. Questo è oggi il problema: posto che la responsabilità degli agenti è proporzionale alla loro libertà, si tratta di capire di quale libertà godono gli stessi rispetto alle strutture di mercato per evitare i danni che le loro azioni provocano ad altri distanti per effetto dei meccanismi causali del mercato.

In superficie, fenomeni come la disoccupazione, la povertà, le diseguaglianze, le nuove schiavitù, la questione ecologica sono fenomeni che i soggetti riproducono senza che essi possano essere imputati di averne una responsabilità morale diretta o indiretta, perché si tratta di effetti che non dipendono dalle loro intenzioni o volontà individuali. Ma è veramente così? A cosa dobbiamo imputare la responsabilità morale dei danni causati ai lontani da azioni che gli attori attuano in maniera giuridicamente lecita e per di più razionale secondo il canone di razionalità del *mainstream* economico? Quando riteniamo qualcuno moralmente responsabile di una conseguenza negativa, dobbiamo o non dobbiamo considerare vero che quella persona *avrebbe potuto agire* conformemente a quanto richiesto dalla moralità?¹⁴

3. Le cause di natura economica

Le disparità di reddito e di ricchezza impattano negativamente sulla sostenibilità economica di un paese per tre ragioni principali. In primo luogo, perché l'aumento sistemico delle disuguaglianze riflette la presenza nel sistema di rendite economiche che derivano da attività di tipo estrattivo e, come si sa almeno dai tempi di David Ricardo (inizio Ottocento), la rendita è sempre improduttiva e pertanto limita il processo di crescita. Secondariamente, la disuguaglianza favorisce la pratica di quelle forme di economia note come "plutonomia" (l'economia dei super ricchi): piccoli gruppi di popolazione che alimentano modelli neo-consumistici, che si esprimono in sprechi vari di risorse, soprattutto ambientali - per non dire delle conseguenze di natura sociale e culturale. Infine, la crescita della disuguaglianza è un indicatore certo

13 L'espressione "struttura di peccato" viene coniata da Giovanni Paolo II nella *Sollicitudo Rei Socialis* del 1987.

14 Per un approfondimento rinvio al mio *Responsabili. Come civilizzare il mercato*, Bologna, Il Mulino, 2019.

di instabilità finanziaria, con le conseguenze ormai tristemente note.

Perché è importante fare memoria di quanto sopra? Perché la tendenza prevalente nel dibattito pubblico sul tema è quella di attribuire le cause della disuguaglianza ai tanti malfunzionamenti dei mercati locali, soprattutto del lavoro – il cosiddetto “*mismatch*” tra domanda e offerta di lavoro. Donde le raccomandazioni ormai ben note: rafforzare la posizione nel mercato del singolo agente, lavoratore o imprenditore che sia, intervenendo sull’educazione, sulla salute delle persone, sull’informazione, sul management delle imprese e così via. Pur non negando la rilevanza di tali considerazioni, bisogna iniziare a dire apertamente che sono, invece, le forze di tipo macroeconomico – quelle cioè che definiscono la struttura del sistema – le prime responsabili dell’aumento delle disuguaglianze. In particolare, sono le caratteristiche che la finanza globale è andata assumendo nel caso dell’ultimo quarantennio la causa principale del fenomeno qui in discussione. Come con lucidità spiega M. O’Hara¹⁵, la novità della finanza moderna è la sua autoreferenzialità – la finanza che diviene fine a sé. Ciò è accaduto perché la finanza moderna non tratta, in prevalenza, di controlli finanziari (azioni, obbligazioni, ipoteche, ecc.) ma di flussi di cassa, cioè del denaro derivante dai pagamenti di interessi, profitti, ecc. Tali flussi vengono tra loro combinati per creare ogni sorta di “prodotto” finanziario. È interessante annotare che anche l’OCSE è giunta a riconoscere ciò quando scrive nel Rapporto *In It Together* (2015) che la crescita delle disuguaglianze è parte integrante delle attuali strutture economiche le quali hanno provocato una duplice crescita: del reddito globale e della disuguaglianza. In buona sostanza, se veramente vogliamo contrastare i processi di formazione delle disuguaglianze è necessario intervenire a livello internazionale con accordi mirati, come ora si sta cercando di fare con la problematica ambientale. Un accurato studio recente¹⁶ ci dà autorevole conferma di quanto ora affermato. A partire dalla considerazione che la globalizzazione finanziaria tipicamente crea, in assenza di interventi adeguati da parte delle Autorità, vincitori e vinti, gli Autori documentano come le conseguenze che ne discendono sulle disuguaglianze di reddi-

15 *Something for nothing*, Northon, New York, 2016.

16 A. Razin e E. Sodka, “Welfare State, Inequality, and Globalization: Role of International-capital-flow Direction”, NBER, 25772, May 2019.

to dipendono dalla circostanza che il paese che si considera sia un esportatore o un importatore di capitali verso o dal resto del mondo. Nel primo caso, la globalizzazione finanziaria spinge verso l'alto i rendimenti sui risparmi e abbassa i salari; nel secondo caso, accadrà il viceversa. È dunque tecnicamente possibile intervenire, con calibrate politiche di welfare, per far sì che i guadagni derivanti dalla libera circolazione dei capitali e del lavoro si distribuiscano equamente fra i vari gruppi sociali. Ma bisogna volerlo, il che non è ancora accaduto, salvo casi rarissimi. È giunto il momento di denunciare con forza l'errata credenza, veicolata dal pensiero neoliberista, secondo cui non ci sarebbe nulla da fare per correggere le storture della globalizzazione finanziaria sulle diseguaglianze.

Non è buona scienza quella che invoca ragioni di natura tecnica per occultare precise scelte di natura ideologica. Ha scritto Aristotele che il discorso su eguaglianza e diseguaglianza verte sui criteri di distribuzione di beni e risorse tra gruppi e mira ad individuare i modi di come trattare in maniera giusta la diversità tra cittadini. È dunque scorretto – per non dire mistificatorio – cercare di legittimare, se non addirittura giustificare, la disuguaglianza come misura per non rinunciare agli incentivi al lavoro, per premiare il merito e, in definitiva, per assicurare l'efficienza. Perché l'efficienza – come scrisse Vilfredo Pareto, l'inventore del concetto alla fine dell'Ottocento – appartiene all'ordine dei mezzi e non a quello dei fini: bisogna dichiarare *ex ante* per quale fine si intende essere efficienti e questo esige che si dichiari il giudizio di valore al quale si sceglie di aderire. C'è una precisa responsabilità in capo alla professione degli economisti, i quali, pur consapevoli degli effetti redistributivi della globalizzazione mai ne hanno parlato o discusso fuori dei circoli accademici fino a tempi recenti. Forse per timore di offrire argomenti ai tanti demagoghi sovranisti; ma l'esito si è poi visto: l'egemonia del pensiero unico ha finito con l'alimentare gli estremismi più disperati¹⁷.

Un modo semplice, sia pure appassionato, di misurare l'ineguaglianza è quello di determinare di quanto il reddito medio di un individuo aumenterebbe in termini percentuali se il reddito complessivo venisse egualmente distribuito tra tutti. Un in-

17 D. Rodrik, *Dirla tutta sul mercato globale*, Torino, Einaudi, 2019.

dicatore oggi sempre più chiamato in causa, per dare un'idea dell'aumento della disegualianza è il “*CEO pay ratio*”: il rapporto che indica di quante volte la remunerazione dell'amministratore delegato (il *Chief Executive Officer*, appunto) supera la remunerazione *media* dei suoi dipendenti. Secondo Pearl Meyer – una società americana specializzata nel monitoraggio delle “*executive compensation*” – nel 2018 negli USA tale rapporto è stato pari, in media, a 144, dato che sale a 337 per le società con più di 10 mila dipendenti. In una dozzina di casi, il rapporto è addirittura arrivato a 1.000. Anche chi non è economista può comprendere che numeri del genere non hanno alcuna giustificazione di natura economica. La celebrata scuola di pensiero neoclassica aveva elaborato, fin dai tempi della Rivoluzione Marginalista della fine dell'Ottocento, la ben nota teoria della distribuzione del reddito della produttività marginale: ogni fattore di produzione avrebbe dovuto ricevere una remunerazione proporzionata alla sua produttività, cioè al contributo da esso offerto all'ottenimento del prodotto finale. Ma si può pensare che esista al mondo un soggetto la cui produttività marginale è 1.000 o anche 337 volte superiore a quella media dell'azienda che amministra? Perplessità del genere cominciano a fare breccia nell'opinione pubblica se è vero che dal 2018, le società americane quotate devono indicare, quale regola di trasparenza, il loro “*CEO pay ratio*”¹⁸. Il fine dichiarato di tali provvedimenti è quello di arrivare a contenere, entro limiti di decenza civile, oltre che etica, gli eccessi di autoreferenzialità del *management*.

Di un'altra causa dell'aggravamento, in tempi recenti, delle disuguaglianze desidero dire, in breve. Faccio riferimento al fenomeno del “*land-grabbing*” (accaparramento delle terre), certo non nuovo ma cresciuto di intensità in seguito alla riduzione della disponibilità dei suoli per via del cambiamento climatico che, come si sa, impatta negativamente sulla fertilità delle terre. La gara all'accaparramento delle terre ne è la triste conseguenza. Dal 2000 ad oggi sono stati sottratti alle comunità locali che le coltivavano circa 88 milioni di ettari di terre fertili. Come noto, lo strumento giuridico adottato – contratti di vendita o di affitto a lungo termine stipulati con i contadini – se offre una copertura di legittimità, non soddisfa di certo il requisito di li-

18 Il Regno Unito introdurrà la medesima regola a partire dal 2020.

ceità. Tanto che l'ONU ha (finalmente) lanciato l'iniziativa “*UN Treaty*” per dettare regole tali da garantire il rispetto di diritti umani, quali l'accesso e il possesso della terra. Come emerge dal database “*Land Matrix*”, che dal 2012 monitorizza il fenomeno con un lavoro di attenta lettura dei contratti, i maggiori accaparratori sono gli USA, UK, Paesi Bassi, Cina ma anche India e Brasile. Il nostro paese si è accaparrato oltre un milione di ettari in paesi africani come Gabon, Liberia, Etiopia, Senegal e in Romania. Osservo, di sfuggita, che le popolazioni espulse dalle loro terre vanno poi ad ingrassare i flussi migratori, alimentando le nefandezze di cui le cronache ci viene dato puntualmente conto¹⁹.

4. Come avere ragione dei meccanismi generatori di disuguaglianza

L'urgenza di intervenire sui meccanismi di funzionamento del mercato capitalistico per ridurre le disuguaglianze è sempre stata la preoccupazione principale del lavoro scientifico di Anthony Atkinson, il famoso economista di Oxford, scomparso di recente. Nel suo ultimo libro (2015)²⁰ Atkinson avanza quindici proposte concrete, sulle quali si può certo discutere ma dalle quali non si può prescindere. Distinguendo tra politiche pre-distributive – quelle che agiscono sulle dotazioni e sulle opportunità di vita degli individui – e quelle redistributive – quelle che modificano le regole del gioco prevalenti – Atkinson suggerisce di modificare in senso progressivo i sistemi fiscali, di combattere l'evasione fiscale mediante la chiusura dei paradisi fiscali, di attuare piani mirati di investimento sul capitale umano (e non già generici), di adottare un salario minimo di decenza umana, di inserire una clausola specifica di natura distributiva nella legislazione riguardante le regole della concorrenza, di intervenire in materia ereditaria per correggere la trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze e altro ancora²¹.

Una proposta recente che molto sta facendo discutere è quella degli americani E.

19 Cfr. M. Franzini, M. Raitano, *Il mercato rende diseguali?*, Mulino, Bologna, 2018.

20 *Disuguaglianza*, Milano, Cortina, 2015.

21 Si veda anche l'interessante studio di M. Bussolo, D. Checchi, V. Peragine, “The long term evolution of inequality of opportunity”, WP, Università di Milano, Sett. 2017.

Posner e G. Weyl²². Il loro punto di avvio è la presa d'atto che l'aumento delle disuguaglianze rappresenta oggi la minaccia più seria alla sostenibilità dell'economia di mercato capitalistica. Questo aumento non è il prezzo che si deve pagare per garantire un'economia dinamica, come il pensiero neoliberista va dicendo, prova ne è che nel corso dell'ultimo trentennio un fenomeno nuovo, mai visto in precedenza, si è andato manifestando: la *stagnequality*, vale a dire una crescita più bassa (e più incerta) che si accompagna ad una diseguaglianza più alta. È questo un fenomeno del tutto simmetrico a quello della *stagflation* degli anni '60 e '70 del secolo scorso, quando la stagnazione dell'economia si associò all'aumento dell'inflazione. Come si ricorderà, fu questo l'argomento principe di cui si avvale la scuola di Chicago di Milton Friedman per mettere all'angolo la dottrina keynesiana. Fu con l'amministrazione Reagan negli USA e con quella della signora Thatcher in Inghilterra che il programma neoliberista spiccò il volo. Oggi, sappiamo che la promessa di tollerare un po' più di disuguaglianza per ottenere più crescita non solo non è stata mantenuta, ma ha addirittura aggravato la prospettiva di crescita.

Ebbene, la proposta, veramente originale, di Posner e Weyl, mirata a riformare il capitalismo per scongiurarne l'autodistruzione, è quella di spostare la tassazione dal lavoro e dalle attività produttive alle varie forme di proprietà, immobiliare, finanziaria o altro ancora. Ogni cittadino è libero di fissare il valore di ciò che possiede, sotto la condizione di accettare di vendere (o di affittare) il suo bene patrimoniale se gli arriva un'offerta superiore alla valutazione da lui indicata. In questo modo, il cittadino non ha alcun incentivo a dichiarare valori troppo bassi (e *pour cause*), ma neppure valori esageratamente alti per non dover pagare poi elevate tasse. In buona sostanza, al fondo della proposta c'è il tentativo di avviare un'evoluzione del capitalismo basandosi su una graduale trasformazione dei diritti di proprietà, visti come anticamera del monopolio. Invero, già Adam Smith (1776) aveva osservato che il modo più indolore per un'impresa di incrementare i profitti non era tanto quello di innovare e di sforzarsi di ridurre i costi di produzione, quanto piuttosto quello di stringere accordi anti-competitivi con altre aziende così da accrescere il proprio potere di merca-

22 *Radical Markets*, Princeton, Princeton University Press, 2018.

to. È per questo che già alla fine dell'Ottocento vennero introdotte le leggi *antitrust*, la prima delle quali fu il celebre *Sherman Act* del 1891 negli USA. Con l'avvento della globalizzazione, la capacità di controllo effettivo delle varie Autorità è considerevolmente diminuita – come tutti sanno – e oggi le imprese delle *high-tech* hanno trovato altri modi per lucrare profitti monopolistici, modi non intercettabili dagli organi di vigilanza. È questo un tema già ben presente all'attenzione dei fondatori della scuola di pensiero neoclassica alla fine dell'Ottocento se è vero che W.S. Jevons ebbe a scrivere che “*property is monopoly*”, e che Léon Walras arrivò a difendere la “*competitive common ownership*”. Oggi, studiosi come Joseph Stiglitz, Robert Reich, Dani Rodrik, oltre che *think tank* come il *Boston Consulting Group*, l'*Handerson Institute*, l'*Economist*, il *Financial Times* si adoperano per porre in luce la pericolosa concentrazione di ricchezza nelle mani di oligopolisti, spesso senza scrupoli etici. Il pericolo non è solamente di natura economica, ma concerne anche il destino della democrazia, dal momento che chi controlla i mezzi finisce anche – ricordava von Hayek – col determinare i fini. È la storia ad insegnarci che l'egemonia economica si traduce sempre, prima o poi, in egemonia culturale e politica²³.

Da ultimo, ma non per ultimo, desidero fare cenno ad un'altra strategia volta a contrastare l'aumento delle disuguaglianze. Senza nulla togliere alla rilevanza delle tante proposte finora avanzate, per una pregevole discussione delle quali rinvio al recente lavoro curato da F. Alvaredo, L. Chancel, T. Piketty, E. Saez (2018)²⁴, sono dell'avviso che sia necessario rimettere al centro dell'attenzione la dimensione etica del fenomeno in questione. Platone chiaramente coglie il nesso tra disuguaglianza e conflitto quando scrive: “Riteniamo che se uno Stato intende scongiurare la più grande piaga – intendo la guerra civile e la disintegrazione civile – la povertà estrema e la ricchezza estrema non devono essere tollerate in alcun comparto del corpo politico, perché entrambe conducono a questi disastri”²⁵. Gli fa eco Aristotele quando raccomanda di guardarsi dal cadere nelle due celebri trappole: “Pensare che se le persone sono eguali in qualcosa, allora devono esserlo in tutto, oppure pensare che

23 G. Corneo, *Is Capitalism Obsolete?*, Harvard University, Press, Cambridge Mass., 2017.

24 *World Inequality Report*, Washington, 2018.

25 Cit. in C. Cramer, *Inequality and Conflict*, UN Research Institute for Social Development, Programme Paper, 11, 2005.

se non disuguali in qualcosa, allora meritano posti disuguali di ogni cosa”.

Interpreto questi pensieri antichi (e perciò sempre attuali) chiamando in causa la distinzione tra diritti umani positivi (i diritti sociali ed economici) e diritti umani negativi (i diritti civili e politici). La distinzione è grandemente importante. Infatti, mentre i diritti negativi postulano un rispetto che si esprime in un riconoscimento che non comporta il sostenimento di alcun costo, il rispetto dei diritti positivi (si pensi alla tutela del lavoro, al salario equo, all'accesso ai beni fondamentali, ecc.) esige sempre una redistribuzione delle risorse oppure il sostenimento di costi a carico delle collettività. In altro modo, i diritti civili e politici sono già giustiziabili e ciò nel senso che in caso di violazione si può sempre fare ricorso al giudice che provvederà alla bisogna. Non così i diritti sociali, perché il loro soddisfacimento passa attraverso un obbligo di prestazione in capo al soggetto pubblico e questa prestazione, essendo costosa, deve fare i conti con il vincolo delle risorse. La decisione relativa afferisce chiaramente alla dimensione della politica. Ebbene, mai dimenticare che le diseguaglianze, mentre restringono lo spazio dei diritti positivi, lasciano inalterato lo spazio dei diritti negativi (unioni civili, libertà religiosa, eutanasia, libertà di parola e altro)²⁶. La Carta Costituzionale italiana dedica ben diciotto articoli alla affermazione dei diritti umani positivi – in tal senso si può dire che è tra le più avanzate al mondo – ma poiché questi esigono per la loro attualizzazione una erogazione di risorse, essi finiscono col restare una variabile dipendente dalla disponibilità delle stesse. Ecco perché se veramente si vuole avere ragione della crescita delle disuguaglianze occorre porre mano al modo in cui viene predisposti e sottoposti alla valutazione dei cittadini i vari programmi politici. Occorre indicare dapprima l'ammontare di risorse necessarie a soddisfare quei diritti umani positivi che si ritengono prioritari nella scala dei valori sociali. Diversamente, si continuerà nel gioco sterile e ipocrita di chi è avvezzo a piangere su quanto è dato constatare o a proporre le usuali misure tipiche del *compassionate conservatism*. Si osservi che è in ciò l'essenza del principio democratico, che mai va identificato con il principio di maggioranza, dato che la maggioranza

26 Di sfuggita, osservo che la distinzione tracciata aiuta a comprendere perché, nei paesi dell'Occidente avanzato nel corso degli ultimi decenni, anche forze politiche di sinistra, la cui cifra dovrebbe essere quella della difesa dei diritti sociali ed economici, abbiano finito col privilegiare i diritti civili.

può farsi tiranno nei confronti di principi indisponibili – come A. Sen già nel suo celebre saggio del 1970 aveva chiaramente dimostrato. Ci è di aiuto nell'afferrare la portata dell'argomento ricordare che, nel diritto romano e medievale, il principio di sussidiarietà trovava il suo fondamento nella considerazione che “*quod omnes tangit, ab omnibus comprobetur*” (ciò che riguarda tutti; da tutti va approvato).

5. Anziché una conclusione, un rinvio

È quando ci si confronta con temi come quello qui affrontato che si arriva a comprendere i limiti seri dell'individualismo libertario quale fondamento antropologico della matrice culturale oggi prevalente, soprattutto in Occidente. Come noto, l'individualismo è la posizione filosofica secondo cui è l'individuo che attribuisce valore alle cose e alle relazioni interpersonali. Ed è sempre l'individuo il solo a decidere cosa è bene e cosa è male; quel che è lecito e illecito. In altro modo, è bene tutto ciò cui l'individuo attribuisce valore. Non esistono valori oggettivi per l'individualismo assiologico, ma solo valori soggettivi ovvero preferenze legittime. Nel saggio *Individualmente insieme* (2008), Z. Bauman chiarisce che “il fatto di concepire i propri membri come degli individui [e non come persone] è il contrassegno distintivo della società moderna” (p. 29). L'individualizzazione, prosegue Baumann, “consiste nella trasformazione dell'identità umana da un qualcosa di dato a un compito, e nell'attribuzione agli attori della responsabilità rispetto alla realizzazione di questo compito e delle conseguenze delle loro azioni” (p. 31). La tesi di Baumann, dunque, è che “l'individualizzazione garantisce a un numero sempre crescente di uomini e donne un'inedita libertà di sperimentazione, ma porta con sé anche il compito inedito di far fronte alle sue conseguenze”. Pertanto il divario, in continuo aumento, tra il “diritto all'autoaffermazione” da un lato e la “capacità di controllare i contesti sociali” nei quali questa autorealizzazione dovrebbe aver luogo, “pare essere la principale contraddizione della seconda modernità”. In buona sostanza, l'aporia dell'individualismo è nella credenza che si possa avanzare nella lotta contro l'ineguaglianza accogliendo la premessa secondo cui si deve agire “*etsi communitas non daretur*”. D'altro canto, il libertarismo è la tesi secondo cui per fondare la libertà e la responsabilità individuale è necessario ricorrere all'idea di auto-causazione. Ad esempio,

G. Strawson, tra i tanti, nel saggio *Free Agents* (2012), sostiene che pienamente libero è solamente l'agente auto-causato, auto-creato o, con le sue parole, *causa sui*, quasi fosse Dio. Si può ora capire perché dal connubio tra individualismo e libertarismo, cioè dall'individualismo libertario, sia potuta scaturire la parola d'ordine di questa epoca: "*volo ergo sum*", cioè, "io sono quel che voglio". La radicalizzazione dell'individualismo in termini libertari, e quindi antisociali, ha portato a concludere che ogni individuo ha "diritto" di espandersi fin dove la sua potenza glielo consente. È la libertà come scioglimento dai legami l'idea oggi dominante nei circoli culturali. Poiché limiterebbero la libertà, i legami sono ciò che deve essere sciolto. Equiparando erroneamente il concetto di legame a quello di vincolo si confondono i condizionamenti della libertà – i vincoli – con le condizioni della libertà – i legami, appunto²⁷. Si consideri la differenza. Mentre la libertà dei moderni era basicamente politica – la possibilità di essere padroni delle condizioni materiali e sociali della propria esistenza – la libertà individualistica dei post-moderni è la rivendicazione del diritto individuale di fare tutto ciò che è tecnicamente possibile. Godiamo di una schiera di queste libertà, ma non più la libertà di incidere concretamente su quello che Marx chiamava le condizioni sociali e materiali della società in cui si vive. E questo perché l'individualismo libertario non riesce a concettualizzare la libertà di soggetti "*quae sine invicem esse non possunt*" (che senza reciprocità non possono essere). Se si ammette che la persona è un ente in relazione ontologica con l'altro, il libertarismo perde il suo fondamento.

È questo un aspetto che Michel Foucault ha colto con rara perspicacia quando, affrontando il problema dell'accesso alla verità, si chiede se è vero che oggi viviamo in un tempo in cui è il mercato a essere diventato un "luogo di verità", dove cioè la vita intera dei soggetti è sussunta all'efficienza economica e dove è ancora il mercato a far sì che il governo, "per essere un buon governo", debba funzionare secondo quel luogo di veridizione: "il mercato deve dire il vero e deve farlo in relazione alla pratica di governo. È il suo ruolo di veridizione che d'ora in poi, e in modo chiaramente indiretto, lo porterà a comandare, dettare, prescrivere i meccanismi giuri-

27 Cfr. L. Dumont, *Saggi sull'individualismo*, Adelphi, Milano, 2013.

sdizionali, sulla cui presenza o assenza il mercato dovrà articolarsi”. È d’interesse che perfino un protagonista della rivoluzione digitale come J. Taplin abbia scritto: “I libertari che controllano alcune delle principali imprese di Internet non credono affatto nella democrazia. Gli uomini che guidano questi monopoli credono in una oligarchia in cui solamente i più brillanti e ricchi riescono a determinare il nostro futuro” (2017, p. 3)²⁸.

Sorge spontanea la domanda: dove rintracciare l’origine della diffusione a macchia d’olio della cultura individualistico-libertaria? Per rispondere, giova ricordare che il termine *individuum* nasce nell’ambito della filosofia scolastica medievale ed è il calco del greco *atomos*²⁹. Ma è a partire dalla fine del Settecento, quando la visione civile dell’economia scompare sia dalla ricerca scientifica sia dal dibattito politico-culturale, che l’individualismo inizia ad accoppiarsi con il libertarismo. Parecchie e di diversa natura le ragioni di tale innesto. Mi limito ad indicare le due più rilevanti. Per un verso, la diffusione negli ambienti dell’alta cultura europea, della filosofia utilitarista di Jeremy Bentham, la cui opera principale, che è del 1789, impiegherà parecchi decenni prima di entrare, in posizione egemone, nel discorso economico. È con la morale utilitaristica e non già con l’etica protestante – come taluno ritiene ancora – che prende piede dentro la scienza economica l’antropologia iper-minimalista dell’*homo oeconomicus* e con essa la metodologia dell’atomismo sociale. Notevole per chiarezza e per profondità di significato il seguente passo di Bentham: “La comunità è un corpo fittizio, composto di soggetti individuali che si considera come se costituissero le sue membra. L’interesse della comunità è cosa? – la somma degli interessi dei parecchi membri che la compongono”.

Per l’altro verso, l’affermazione piena della società industriale a seguito della prima rivoluzione industriale. Quella industriale è una società che produce merci. La macchina predomina ovunque e i ritmi della vita sono meccanicamente cadenzati. L’energia sostituisce, in gran parte, la forza muscolare e dà conto degli enormi incrementi di produttività, che a loro volta si accompagnano alla produzione di massa. Energia e macchina trasformano la natura del lavoro: le abilità personali sono scom-

28 Taplin, J., *Move fast and break things*, London, Macmillan, 2017.

29 È di Severino Bôezio la definizione della persona come “*naturae relationalis individua substantia*”.

poste in componenti elementari. Di qui l'esigenza del coordinamento e dell'organizzazione. Si fa avanti così un mondo in cui gli uomini sono visualizzati come "cose", perché è più facile coordinare "cose" che uomini, e nel quale la persona è separata dal ruolo che svolge. Le organizzazioni, *in primis* le imprese, si occupano dei ruoli, non tanto delle persone. E ciò avviene non solamente all'interno della fabbrica, ma nella società intera. È in ciò il senso profondo del ford-taylorismo come tentativo (riuscito) di teorizzare e di tradurre in pratica questo modello di ordine sociale. L'affermazione della "catena di montaggio" trova il suo correlato nella diffusione del consumismo; donde la schizofrenia tipica dei "tempi moderni": da un lato, si esaspera la perdita di senso del lavoro (l'alienazione dovuta alla spersonalizzazione della figura del lavoratore); dall'altro lato, a mo' di compensazione, si rende il consumo opulento. Il pensiero marxista e le sue articolazioni politiche nel corso del Novecento si adopereranno, con alterni ma modesti successi, per offrire vie d'uscita ad un tale modello di società.

Queste due ragioni, tra loro diversissime quanto a presupposti filosofici e a conseguenze politiche, hanno finito col generare a livello economico, un risultato forse inatteso: l'affermazione di un'idea di mercato antitetica a quella della tradizione di pensiero dell'economia civile. Un'idea che vede il mercato come istituzione fondata su una duplice norma: *l'impersonalità* delle relazioni di scambio (tanto meno conosco la mia controparte tanto maggiore sarà il mio vantaggio, perché gli affari riescono meglio con gli sconosciuti!); la motivazione *esclusivamente auto-interessata* di coloro che vi partecipano, con il che "sentimenti morali" quali la simpatia, la reciprocità, la fraternità etc., non giocano alcun ruolo significativo nell'arena del mercato. È così accaduto che la progressiva e maestosa espansione delle relazioni di mercato nel corso dell'ultimo secolo e mezzo ha finito con il rafforzare quell'interpretazione pessimistica del carattere degli esseri umani che già era stata teorizzata da Hobbes e da Mandeville, secondo i quali solo le dure leggi del mercato riuscirebbero a domarne gli impulsi perversi e le pulsioni di tipo anarchico. La visione caricaturale della natura umana che così si è imposta ha contribuito ad accreditare un duplice errore: che la sfera del mercato coincida con quella dell'egoismo, con il luogo in cui ognuno persegue, al meglio, i propri interessi individuali e, simmetricamente, che la

sfera dello Stato coincida con quella della solidarietà, del perseguimento cioè degli interessi collettivi. È su tale fondamento che è stato eretto il ben noto, modello dicotomico Stato-mercato: un modello in forza del quale lo Stato viene identificato con la sfera del pubblico e il mercato con la sfera del privato.

Quale componente della nostra infrastrutturazione concettuale deve cambiare perché si possa andare oltre la concezione individualistico-libertaria oggi dilagante? In primo luogo, occorre abbandonare quel pessimismo antropologico che risale a Guicciardini e Machiavelli, passa per Hobbes e Mandeville e giunge fino alla moderna sistemazione del *mainstream* economico. Si tratta dell'assunto secondo cui gli esseri umani sono individui troppo opportunisti e auto-interessati per pensare che essi possano prendere in qualche considerazione, nel loro agire, categorie come i sentimenti morali, la reciprocità, il bene comune e altre ancora. Ha scritto B. Mandeville nel suo celebre *La favola delle api. Vizi privati, pubblici benefici*, (1713): "Penso di aver dimostrato che né le qualità amichevoli e i gentili affetti che sono naturali nell'uomo, né le virtù che è capace di acquisire... sono i fondamenti della società. Lo sono invece quel che chiamiamo il male nel mondo. Questo è il gran principio che ci rende creature sociali, la base solida, la vita, e il sostegno di tutti i commerci e le occupazioni, senza eccezioni".

È su un tale cinismo antropologico – fondato, si badi, su un assunto e non già su riscontri tratti dal mondo reale – che si è andato costruendo quell'imponente edificio del *self-interest* che è tuttora il paradigma dominante in economia. È chiaro, o così dovrebbe risultare ad una attenta riflessione, che entro l'orizzonte dell'*homo oeconomicus* non ci può essere spazio per sciogliere i dilemmi etici generati dalle tecnologie convergenti. Infatti, per questa prospettiva di discorso quello umano è un essere unidimensionale, in grado di muoversi per raggiungere un solo scopo. Le altre dimensioni, da quella politica a quelle sociale, emozionale, religiosa devono essere tenute rigorosamente in disparte o, tutt'al più, possono contribuire a comporre il sistema di vincoli sotto i quali va massimizzata la funzione obiettivo degli agenti. La categoria del "comune" conosce due dimensioni: l'essere-in-comune e il ciò che si ha in comune. Ebbene, non v'è chi non veda come per risolvere il problema di ciò che si ha in comune occorre che i soggetti coinvolti riconoscano il loro essere-in-comune.

Chiaramente, una concezione del genere avrebbe un senso se fosse vero che tutti (o gran parte de) gli individui fossero soggetti auto-interessati e asociali. Ma l'evidenza fattuale, che è ormai assai abbondante, basata sia su esperimenti di laboratorio sia su indagini empiriche, ci informa che così non è, perché è maggioranza il numero di coloro che nella realtà esibiscono comportamenti pro-sociali (ad esempio, si sacrificano per conseguire fini collettivi) e non auto-interessati (ad esempio, praticano in modo sistematico il dono come gratuità). Ecco perché Lynn Stout (2011) avanza con decisione la proposta di prendere sul serio, nella teoria del diritto, l'idea di coscienza, di quella forza interiore che ispira comportamenti pro-sociali e non egoistici. Concettualizzare la legge come una sorta di sistema di prezzi che fa pagare i danni dovuti a negligenze varie e al non rispetto dei termini contrattuali, ha come effetto, certamente negativo, quello di aumentare il costo della coscienza. Insegnare l'egoismo è una profezia che si auto-avvera.

Sappiamo che, i tratti comportamentali che si osservano nella realtà (pro-sociali, asociali, antisociali) sono ovunque presenti nelle società. Quel che muta da una società all'altra è la loro combinazione: in alcune fasi storiche prevalgono comportamenti antisociali e/o asociali, in altre quelli pro-sociali, con esiti sul piano economico e su quello del progresso civile che è facile immaginare. Si pone la domanda: da cosa dipende che in una data società, in un dato periodo storico, la composizione organica dei tratti comportamentali veda la prevalenza dell'un tipo o dell'altro? Ebbene, il fattore decisivo, anche se non l'unico, è il modo in cui si arriva ad articolare il sistema legislativo. Se il legislatore, facendo propria una antropologia di tipo hobbesiano, confeziona norme che caricano sulle spalle di tutti i cittadini pesanti sanzioni e punizioni allo scopo di assicurare la prevenzione di atti illegali da parte degli antisociali è evidente che i cittadini pro-sociali (e quelli a-sociali), che non avrebbero certo bisogno di quei deterrenti, non riusciranno a sopportare il costo e quindi, sia pure *ob torto collo*, tenderanno a modificare per via endogena il proprio sistema motivazionale. Come scrive Stout (2011), se si vuole che aumentino le persone buone, non si deve tentarle ad essere cattive.

È questo il cosiddetto meccanismo del *crowding out* (spiazzamento): leggi di marca hobbesiana tendono a far aumentare nella popolazione la percentuale delle mo-

tivazioni estrinseche e quindi ad accrescere la diffusione dei comportamenti di tipo antisociale. Proprio perché i tipi antisociali non sono poi così tanto disturbati dal costo dell'*enforcement* delle norme legali, dal momento che cercheranno sempre in vari modi di eluderle. (Si veda quel che accade con l'evasione e l'elusione fiscale). Alla luce di quanto precede, siamo ora in grado di comprendere come e dove intervenire se si vogliono accelerare i tempi per far avanzare pratiche che contrastino la diffusione di comportamenti individualistici. Fintanto che si pensa a quello economico come ad un tipo di agire la cui logica non può che essere quella dell'*homo oeconomicus* è evidente che mai si arriverà ad ammettere che possa esistere un modo civile di gestire l'economia. Ma ciò dipende dalla teoria, cioè dall'occhiale col quale si scruta la realtà e non già dalla realtà stessa. Una originale e pervasiva analisi di come le leggi creino, ad un tempo, ricchezza e disuguaglianza è quella di Katharina Pistor³⁰. Vi si legge, tra l'altro: "La legge è uno strumento potente per l'ordine sociale e se usata con saggezza ha la capacità di servire un'ampia gamma di obiettivi sociali. Invece, l'apparato di leggi è stato posto [nell'ultimo mezzo secolo] saldamente al servizio del capitale" (2019, p.19).

La seconda strategia da porre in campo per contenere entro limiti accettabili l'individualismo è quella di tornare a porre al centro del discorso pubblico il principio di fraternità. È merito grande della cultura europea quello di aver saputo declinare, in termini sia istituzionali sia economici, il principio di fraternità facendolo diventare un asse portante dell'ordine sociale. È stata la scuola di pensiero francescana a dare a questo termine il significato che essa ha conservato nel corso del tempo. Ci sono pagine della Regola di Francesco che aiutano bene a comprendere il senso proprio del principio di fraternità. Che è quello di costituire, ad un tempo, il complemento e il superamento del principio di solidarietà. Infatti, mentre la solidarietà è il principio di organizzazione sociale che consente ai diseguali di diventare eguali, il principio di fraternità è quel principio di organizzazione sociale che consente agli eguali di essere diversi. La fraternità consente a persone che sono eguali nella loro dignità e nei loro diritti fondamentali di esprimere diversamente il loro piano di vita, o il loro ca-

30 Pistor, K., *The code of capital*, Princeton University Press, 2019.

risma. Le stagioni che abbiamo lasciato alle spalle, l'800 e soprattutto il '900, sono state caratterizzate da grosse battaglie, sia culturali sia politiche, in nome della solidarietà e questa è stata cosa buona; si pensi alla storia del movimento sindacale e alla lotta per la conquista dei diritti civili. Il punto è che la buona società non può accontentarsi dell'orizzonte della solidarietà, perché una società che fosse solo solidale, e non anche fraterna, sarebbe una società dalla quale ognuno cercherebbe di allontanarsi. Il fatto è che mentre la società fraterna è anche una società solidale, il viceversa non è vero.

Non solo, ma dove non c'è gratuità non può esserci speranza. La gratuità, infatti, non è una virtù etica, come lo è la giustizia. Essa riguarda la dimensione sovra-etica dell'agire umano; la sua logica è quella della sovrabbondanza. La logica della giustizia, invece, è quella dell'equivalenza, come già Aristotele insegnava. Capiamo allora perché la speranza non possa ancorarsi alla giustizia. In una società, per ipotesi, solo perfettamente giusta non vi sarebbe spazio per la speranza. Cosa potrebbero mai sperare i suoi cittadini? Non così in una società dove il principio di fraternità fosse riuscito a mettere radici profonde, proprio perché la speranza si nutre di sovrabbondanza.

Aver dimenticato il fatto che non è sostenibile una società di umani in cui si estingue il senso di fraternità e in cui tutto si riduce, per un verso, a migliorare le transazioni basate sullo scambio di equivalenti e, per l'altro verso, ad aumentare i trasferimenti attuati da strutture assistenziali di natura pubblica, ci dà conto del perché, nonostante la qualità delle forze intellettuali in campo, non si sia ancora addivenuti ad una soluzione credibile di quel trade-off. Non è capace di futuro la società in cui si dissolve il principio di fraternità; non è cioè capace di progredire quella società in cui esiste solamente il "dare per avere" oppure il "dare per dovere". Ecco perché, né la visione liberal-individualista del mondo, in cui tutto (o quasi) è scambio, né la visione Stato-centrica della società, in cui tutto (o quasi) è doverosità, sono guide sicure per farci uscire dalle secche in cui la Quarta Rivoluzione Industriale sta mettendo a dura prova la tenuta del nostro modello di civilizzazione.



c/o Scuola di Economia, Management e Statistica, Università di Bologna, sede di Forlì
P.le della Vittoria, 15 – 47121 Forlì – Tel. 0543.62327
ecofo.aiccon@unibo.it – www.aiccon.it