

ETHICA

Volume XXXII



DIREZIONE SCIENTIFICA

Carmelo Vigna

COMITATO SCIENTIFICO

Giampaolo Azzoni, Francesco Botturi,
Giuseppe Cantillo, Antonio Da Re,
Paolo Pagani, Francesco Totaro

SEGRETERIA SCIENTIFICA

Paolo Bettineschi e Riccardo Fanciullacci



Almo Collegio Borromeo

Centro di
E t i c a
Generale e
Applicata



Etica dell'economia

Idee per una critica del riduzionismo economico

a cura di

Alessandro Biasini
Carmelo Vigna



Nella collana *Ethica* Orthotes Editrice pubblica esclusivamente testi scientifici valutati e approvati dal Comitato scientifico-editoriale.
I volumi sono sottoposti a *peer review*.

Tutti i diritti riservati
Prima edizione: settembre 2016
Copyright © 2016 Orthotes Editrice
Napoli-Salerno
www.orthotes.com
ISBN 978-88-9314-055-3

Il dibattito su etica ed economia è antico quanto è antica l'economia, non certo quanto è antica l'etica: quando si cominciò a riflettere in Occidente sull'economia, l'etica c'era già, perché l'etica è antica quanto la filosofia. Si può dire che solo con la modernità l'economia ha assunto una dimensione imponente, almeno in Occidente. Tanto imponente da pretendere di invadere il vecchio territorio dell'etica, da cui una volta dipendeva. Adam Smith, si sa, era un filosofo morale. Oggi l'etica e l'economia vivono un rapporto conflittuale. L'economia capitalistica avanzata sente l'etica come un impaccio alle proprie strutture, dominate dal capitale finanziario. L'etica, viceversa, sente l'economia come una minaccia ai "fondamentali" della vita pratica degli esseri umani.

Si può meglio gestire questo conflitto, più o meno tacito? O anche superarlo? Questa è una delle sfide più importanti del nostro tempo. Perciò abbiamo qui provato a dare qualche contributo al tema da entrambi i versanti.

Come che sia l'articolazione di una possibile risposta alla nostra domanda, ci sembra che ogni discorso intorno al rapporto tra i due domini vada comunque sottratto a un duplice rischio: quello di ridurre l'etica all'economia, come avviene – subito lo vedremo – nell'etica utilitaristica, e quello di introdurre indebitamente concetti e figure dell'etica nell'ambito dell'economia, come avviene in certe economie dei "beni relazionali". Ma procediamo con ordine, mettendo anzitutto in luce il primo di questi rischi, quello della "economicizzazione dell'etica", contro cui molto si è battuto, tra gli altri, Stefano Zamagni.

Corrisponde già a una nota tesi crociana il fatto che l'etica utilitaristica, portata alle sue estreme conseguenze, finisce per dissolversi nell'economia¹. Ciò che Croce lamentava dell'etica utilitaristica è pro-

¹ B. CROCE, *Filosofia della pratica*, Laterza, Bari 1909, p. 228.

prio il suo cardine, cioè «la riduzione del bene [e del giusto classicamente inteso, aggiungiamo noi] all'utile»².

Ci sembra di poter sintetizzare l'approccio utilitaristico classico (quello di Bentham, ad esempio) in tre presupposti:

1. presupposto individualistico: l'individuo cerca anzitutto il proprio bene e poi anche quello altrui, ma solo nella misura in cui è funzionale al proprio. La felicità della totalità sarà nient'altro che la sommatoria – o la media ponderata secondo alcuni autori più recenti³ – delle unità di utilità;
2. presupposto consequenzialistico: ciò che determina la moralità delle mie azioni non è anche la bontà (o la malvagità) intrinseca all'atto; sono solo le conseguenze, intese come stati di mondo prodotti dalle mie azioni, in quanto questi ultimi producono in me piacere o dolore oppure soddisfano o meno le mie preferenze;
3. presupposto quantitativistico: al fine di garantire la scientificità della dottrina utilitaristica, occorre che le unità di utilità siano in qualche modo misurabili e confrontabili tra loro. La distinzione tra le unità di utilità non può essere – ecco il punto – qualitativa, bensì *soltanto quantitativa*, altrimenti ci troveremo nella condizione di reintrodurre surrettiziamente la figura del bene. È sulla scia di questo presupposto quantitativistico che l'etica utilitaristica abbandona il linguaggio qualitativo e apre al linguaggio quantitativo della scienza economica⁴.

Ebbene, i cosiddetti “nuovi utilitarismi” della seconda metà del Novecento altro non sono se non la ripresentazione del nocciolo duro dell'utilitarismo classico nella cornice di nuovi assunti epistemologici più deboli quanto alla possibilità di misurare le unità di utilità e il benessere sociale. Il fine, in altri termini, non è quello di rinnegare di fatto l'utilitarismo sulla scorta dell'introduzione di una terzietà disinteressata e universalistica dal sapore kantiano, come hanno sostenuto

² *Ibidem*.

³ J.C. HARSANYI, *Cardinal Welfare, Individualistic Ethics and Interpersonal Comparisons of Utility*, «Journal of Political Economy» 63 (1955) 309-321; trad. it. in J.C. HARSANYI, *L'utilitarismo*, a cura di S. Morini, Il Saggiatore, Milano 1988, pp. 137-155.

⁴ Pensiamo alla corrente dell'“Economia del benessere”, che prende il nome dall'omonimo volume di C. Pigou del 1920, laddove il principio benthamiano della massima utilità sociale diventa il principio cardine di analisi scientifica della realtà e di formulazione di giudizi di valore nell'ambito della politica economica.

alcuni⁵, bensì soltanto quello di riproporre un utilitarismo questa volta privato della fede assoluta nella scienza e nella possibilità di prevedere, controllare e calcolare le conseguenze delle nostre azioni.

Veniamo all'altro punto: l'introduzione di concetti e figure dell'etica (e della politica) nell'economia. Il rischio di un assorbimento dell'economia nell'etica è un rischio che procede, a rovescio rispetto al rischio precedente, dal generoso tentativo di iniettare una massiccia dose di figure *qualitative* in economia. Tipica, abbiamo detto già, l'inclusione in economia dei cosiddetti "beni relazionali". A proposito dei quali è lecito chiedersi, appunto, in che modo essi possano essere "calcolati", cioè in che modo possano essere trattati usando un linguaggio che sia propriamente economico, quindi prevalentemente quantitativo. Tanto per esemplificare ancora: in che modo la scienza economica può misurare il valore dell'amicizia, compresa l'aristotelica amicizia politica? Oppure: quale indicatore economico può valutare, in generale, la qualità di una relazione intersoggettiva? Si converrà certamente sul fatto che la qualità di una relazione di amicizia non possa essere ricondotta alla mera quantificazione del grado di soddisfazione di uno o più membri della relazione stessa. In tale caso, infatti, non sarebbe la relazione in quanto tale a essere valutata, ma semplicemente il ripiegamento soggettivo degli effetti di una relazione sui membri che in essa hanno parte. Ma noi abbiamo esperienza di relazioni nelle quali, per il bene stesso della relazione, è richiesto il sacrificio di sé piuttosto che la propria autoaffermazione in termini edonistici (può dirsi soddisfatto un soldato che sta nel fango a combattere una battaglia per difendere la propria patria? Quale indicatore economico sulla "qualità della vita" può comprendere il caso suo?).

Come, dunque, etica ed economia debbono essere calibrate, per non sovrapporsi? I contributi qui proposti provano in realtà a rispondere in vario modo: riflettono, comunque, un convegno tenuto presso il Collegio Borromeo di Pavia nel settembre 2014. Cominciano con l'esposizione delle linee essenziali di un'etica del riconoscimento reciproco (Carmelo Vigna), un'etica che intende – a suo modo – interloquire con alcune voci rilevanti della filosofia contemporanea (da Tay-

⁵ G. CHALMETA, *Giustizia aritmetica? I limiti del paradigma politico utilitarista*, «Acta Philosophica» 7 (1998) 5-22.

lor a Ricoeur, da Habermas a Levinas ecc.). Proseguono con i tratti di una antropologia filosofica che mette a tema il bene umano e il tema del lavoro umano, inteso nella sua accezione di “attività di intrapresa economica” (Paolo Pagani).

Di poi: Francesco Totaro critica la pretesa totalizzante dell'economia e del lavoro, e propone un ampliamento antropologico che guardi all'intero della persona; Benedetta Giovanola argomenta – da altro lato – a favore della superiorità dell'orizzonte dell'etica e anche di quello della politica sull'economia, attraverso un'analisi del rapporto tra economia e giustizia.

A modo di “intermezzo”, dal punto di vista storiografico Montserrat Herrero prende in esame la concezione della giustizia di John Locke (nella quale ha grande spazio il diritto di proprietà) e avanza una proposta interpretativa che mette in discussione certa manualistica sull'Autore, mentre Jaume Aurell, da medievalista, documenta la nascita e lo sviluppo della «società civile» (ripresa nel saggio di Zamagni) nell'Italia del basso Medioevo.

Infine, gli interventi di due noti economisti: quello di Stefano Zamagni, appena citato, teso a superare il modello riduzionistico dell'*homo oeconomicus* dell'economia politica classica, in favore di un modello di razionalità che tenga conto della complessità dell'essere umano; quello di Angelo Caloia, dedicato al racconto in prima persona dell'esperienza del “banchiere” che intende coniugare gli impieghi delle risorse economiche con una rinnovata sensibilità etica.

In tutti gli autori si può trovare un'attenzione particolare, esplicita o implicita, all'importanza dei rapporti intersoggettivi. Questo, forse, il filo rosso che attraversa tutto il libro. Questo filo rosso è poi apertamente tematico nel saggio sull'etica di Vigna e anche molto evidente nel saggio di Zamagni sull'economia civile. Si intuisce, leggendo i due saggi in particolare, che il rimando adeguato a un'etica sottesa dall'economia civile non può che essere un'etica del reciproco riconoscimento. Il problema è però quello della giusta delimitazione dell'ambito delle due discipline. E tale ambito non può che essere tracciato in primo luogo dal rispettivo oggetto e in secondo luogo dalle rispettive epistemologie. Il compito resta ancora in parte aperto. Certamente, rispetto all'economicizzazione dell'etica, di cui si è detto all'inizio, l'eticizzazione dell'economia appare come il male minore. Ma anche da questo lato occorrerebbe, così pare, qualche altro intervento correttivo.

Speriamo che questo libro valga a mettere in guardia dai pericoli della prima deriva e a propiziare la purificazione della seconda. A cui si potrebbe arruolare in qualche modo la vasta area dell'economia sociale di mercato, che in sede di convegno è stata autorevolmente evocata in modo esplicito da uno dei presidenti di seduta, il professor Dario Velo, ed è stata di fatto tenuta molto presente (ci pare) nella relazione del professor Angelo Caloia.

Al benevolo lettore, in ogni caso, l'ultima parola critica. Al Rettore del Borromeo, don Paolo Pelosi, l'ultimo ringraziamento: con affettuosa generosità e pronta comprensione egli ha reso possibile l'intera realizzazione di questa iniziativa⁶.

*Alessandro Biasini e Carmelo Vigna
Università di Venezia Ca' Foscari
Pavia, settembre 2016*

⁶ Si ringraziano i dottori Damiano Simoncelli, Francesco Binotto e Filippo Costantini per il prezioso contributo alla revisione degli scritti.

PARTE PRIMA
DALL'ETICA ALL'ECONOMIA

ETICA DEL RICONOSCIMENTO ED ECONOMIA
(ANCHE COME ECONOMIA CIVILE)

Premessa

Non sono un economista, ma uno studioso di etica. Perciò il contributo che posso offrire cadrà soprattutto dalla parte dell'etica. Dirò, allora, anzitutto e in *abregé*, che cosa oggi si può intendere per relazione etica tra gli esseri umani. Solo dopo proverò a riflettere un poco sulla “forma di vita” che è l'economia, tentando di riferirla a una orientazione etica. L'economia, infatti, ha da tempo i propri statuti e il proprio metodo (una volta era un capitolo dell'etica) e quindi può rapportarsi all'etica solo ammettendo che la propria autonomia è sempre l'autonomia di una parte dell'umano, che deve pur riferirsi all'intero della pratica dell'umano per acquistar senso compiuto. Dell'intero della pratica dell'umano si occupa, appunto, l'etica. Leggittimo sembra dunque “ricondere”, quanto alla questione del senso, l'economia all'etica. L'opposto non dovrebbe essere perseguito, anche se tutti finiscono per agirlo con una certa larghezza. I grandi economisti se ne sono sempre crucciati. Marx è stato forse, da questo punto di vista, quello che ha espresso in Occidente – di fronte all'economia di tipo capitalistico – le vedute critiche più geniali, nonostante il suo apparente disinteresse per l'etica come disciplina filosofica. Apparente, perché la sua etica era in realtà la politica, o meglio l'etica pubblica, come oggi si direbbe. Andiamo allora a dire in poche battute qualcosa intorno all'etica, senza lasciarci spaventare dalle complicazioni – spesso inutili – di tanti pensatori contemporanei.¹ Poi offriremo alcune considerazioni sull'economia e in particolare sull'economia civile.

¹ Su questa sezione del testo, mi permetto un rimando d'obbligo (verso il lettore). Si tratta infatti di una versione riveduta e abbreviata del capitolo II della parte prima della mia *Etica del desiderio come etica del riconoscimento* (Orthotes, Napoli-Salerno 2015; tomo I, pp. 65-102).

1. Etica del riconoscimento

Dico subito che per dire “qualcosa” intorno all’etica intendo prendere a riferimento il desiderio umano come *desiderio di reciproco riconoscimento*. L’espressione è però un po’ ellittica. Il desiderio umano è, infatti, un lato solo della cosa, anche se può rappresentare in qualche modo l’intera architettura delle nostre *tendenze*. L’altro lato della cosa è ciò che il desiderio desidera. Il circolo dei due lati è, dunque, il vero oggetto di questa breve indagine e il vero luogo del riconoscersi a vicenda. Parliamo, allora, di questo circolo, e cominciamo dal desiderio.

Se guardiamo a noi stessi come desiderio, cosa troviamo sulle prime? Che noi desideriamo *sempre* e che desideriamo cose che ci paiono utili o in generale *convenienti*. Con-venienti con che cosa? Appunto, con-venienti con il desiderio o con noi come esseri desideranti. Ad es., se siamo in solitudine, desideriamo un po’ di compagnia; se siamo malati, desideriamo la salute e così via. Ma questa semplice constatazione reca con sé un fatto inquietante. Sperimentiamo, infatti, che certe cose, desiderate perché paiono a noi convenienti, e possiamo anche dire “buone”, si rivelano presto o tardi tutt’altro che convenienti.² Desideriamo, ad es., bruciare le tappe della carriera, ma poi ci accorgiamo d’aver compromesso rapporti personali anche più importanti del successo in carriera; desideriamo stabilire un’alleanza con una certa persona, ma poi scopriamo che era la persona meno indicata ecc. Di qui la domanda: perché sbaglia il desiderio? Come possiamo evitare questi suoi errori? Quando sono per noi *veramente* convenienti, cioè “buone”, le cose che desideriamo? Se poi ben si bada, il dubbio intorno alla cosa desiderata diventa, in realtà, un dubbio intorno al nostro desiderio. Le cose, come tali, a volte sono per noi convenienti, a volte non lo sono. A volte il cibo sazia la mia fame e mi fa bene, a volte mi va di traverso, perché sono stanco o arrabbiato o disperato. Intuisco, dunque, che ogni cosa potrebbe essere conveniente; ma non sempre lo è. Viene allora spontaneo chiedersi: se ogni cosa è in sé conveniente, ma non ogni cosa è conveniente per me, ci deve essere un certo modo del desiderio che “organizza” la convenienza; ci deve esse-

² Conveniente e buono (sconveniente e cattivo) possono essere trattati come equivalenti, per quel che ci riguarda e per quel che serve alla nostra analisi.

re, insomma, un “ordine” del desiderio o un suo “disordine” rispetto ad una cosa qualsiasi. Questa esigenza di “ordine” è importante per le implicazioni che lascia supporre. Può soprattutto aiutarci a capire che si deve pur chiedere, prima o poi, dove il desiderio “va a parare”. L’etica è, in fondo, la risposta a questa semplice domanda, perché si prende cura della realizzazione o della “fioritura” della nostra vita. E la nostra vita fiorisce, se il desiderio viene appagato. Ma il desiderio viene appagato, se raggiunge l’oggetto che gli è proprio, ossia l’oggetto che può “saturarlo”. Evidentemente, non ci resta che tornare all’analisi del desiderio, se vogliamo trovare qualche risposta.

Capiremo dove è *veramente* diretto il desiderio solo indagando alcune sue *costanti*, sempre in relazione al suo oggetto. La prima delle quali è stata già in qualche modo evocata. In effetti, quello che del desiderio subito appare, è la sua natura di elemento *originario* dell’esistenza. Una soggettività umana è essenzialmente desiderio, già solo per il fatto che vive come soggettività. Mentre vive, vive il mondo, cioè si rapporta al mondo come al proprio termine di appagamento. Questa relazione essa tiene ferma, anche quando sembra non desiderarlo. In fondo, desiderare di non vivere più è ancora una forma di desiderio: si desidera rapportarsi ad una configurazione diversa, e anche migliore, del mondo. Si desidera, cioè, non vivere più in *questo* mondo. Ma sempre si desidera un mondo che ci appaghi. Perciò il desiderio non può *risultare* da qualche “scoperta”; può solo essere indagato e difeso contro i suoi negatori.

Esistono negatori del desiderio? Non sembra, sulle prime. Eppure, si tratta d’ingannevole impressione. Esistono, in realtà, anche i negatori del desiderio. E non solo nel senso che esistono coloro che intendono eliminare, con pratiche adeguate, la vita originaria del desiderio (ad es. Schopenhauer e la cultura orientale cui attinge), ma anche nel senso che esistono coloro che trattano il desiderio come una semplice costruzione illusoria o come un semplice errore dell’immaginario. E questi ultimi, nonostante le apparenze in contrario, non sono pochi: sono tutti i filosofi che rifiutano la *realtà* del finito, ossia tutti i filosofi che sostengono la pura *idealità* del finito, come Hegel o Spinoza; e sono anche tutti i filosofi che rifiutano la *realtà* (trascendente) dell’infinito, ossia tutti i filosofi che sostengono la pura *idealità* dell’infinito,

come Nietzsche o Marx.³ In effetti, il desiderio umano può essere pensato solo se sono posti come reali *tanto* il finito *quanto* l'infinito. Desiderio, infatti, può darsi, se la soggettività umana è il luogo *simbolico* in cui si ha a che fare con il finito delle cose, ma dove si ha pure notizia dell'esserci di un infinito. Senza questa notizia, il finito non ci apparirebbe tale e quindi non potremmo "sporgere" sulle cose e desiderare "altro". "Altro" che non sia un semplice miraggio. Insomma, il finito, senza il rimando all'infinito, non si muove; ma neppure si muove se non si sa come tale, cioè se si tratta illusoriamente come infinito.

Dopo aver detto che desideriamo *originariamente*, guardiamo all'oggetto del desiderio, anch'esso inevitabilmente originario. Noi, infatti, desideriamo sempre *qualcosa*. Un'ovvietà, vien da pensare. Ma è un'ovvietà solo apparente. Sono, infatti, non poche le teorie che negano l'inevitabilità della relazione del desiderio a un oggetto desiderato e trattano il desiderio come una "pulsione" mossa solo da una sorta di *vis a tergo*. Freud insegna sostanzialmente questo, quando parla della *libido*. Ma Nietzsche aveva sostenuto più o meno le stesse cose a proposito della sua "volontà di potenza". Quasi tutto il pensiero moderno, in realtà, è stato affascinato, e anzi sedotto, dalla interpretazione del movimento attraverso la causa efficiente (che è appunto una sorta di "spinta", cioè di *vis a tergo*) e ha finito per smarrire il movimento che è proprio della causa *finale*, ossia di un oggetto che non è *dietro* di me e *spinge*, ma è *avanti* a me e *trae*.⁴ Senza un oggetto avanti, cioè senza causa finale, il desiderio non si capisce. Basta riflettere al fatto che desiderare nulla è lo stesso che non desiderare, anche se è vero che si può desiderare *il* nulla, cioè l'annientamento di qualcosa o anche di se stessi. Ma desiderare *il* nulla è ancora un certo desiderare qualcosa, almeno nel senso che il nulla è un certo significato, a volte immaginato simile ad una situazione di cessazione del male dell'esistenza.

Si annoti ora che il qualcosa desiderato, a sua volta, deve esser posto come tale che sia *altro* dal desiderio. Altrimenti non avrebbe alcun

³ Da questo punto di vista, le contemporanee filosofie della "finitezza" dell'essere (da Heidegger in avanti sino a Derrida) non fanno che riproporre l'orizzonte nietzscheano, anche se con una maggiore esplicitazione del togliimento della realtà dell'infinito (e quindi con una maggiore esplicitazione della situazione di autocontraddizione in cui sono irrette).

⁴ La filosofia post-moderna ha riscoperto l'importanza della causa finale. Basti qui citare i casi di Anscombe e di von Wright.

senso desiderarlo. Desidero ciò che credo mi manchi, ossia ciò che non ho e che non è, qui e ora, disponibile per me. E non basta. Questo “altro” deve essere altro come una *positività* altra. L'altro, cioè, per essere un oggetto reale del desiderio, deve essere non semplicemente un altro da fagocitare e distruggere, per via della sua alterità, ma deve essere uno da *mantenere come altro*, se deve poter appagare *stabilmente* il desiderio. Con ciò non intendo negare che ci siano oggetti del desiderio consumabili e da consumare (una mela viene desiderata, perché può essere mangiata), ma gli oggetti del desiderio consumabili e consumati appagano per poco il desiderio (e per lo più sono oggetti del bisogno, propriamente parlando); subito dopo riaprono la situazione di mancanza. Appagano, dunque, e insieme non appagano: *mentre* appagano, *rimandano* l'appagamento, e quindi trattano l'alterità come un positivo e, insieme, come un negativo.

Abbiamo detto che: a) il desiderio è una struttura permanente della soggettività; b) la relazione tra desiderio e oggetto desiderato come un altro positivo è, *a partire dal desiderio*, necessaria (ossia il desiderio, come desiderio di qualcosa, è una struttura finalistica, giacché la quiete del desiderio sta nel possesso del proprio oggetto). E tuttavia *non* è necessaria la relazione del desiderio con *questo* o *quell'*oggetto desiderato. Certo, se ho fame, desidero mangiare del pane; se sono stato offeso, desidero vendicarmi ecc.; ma posso anche non desiderare di mangiare del pane, quando ho fame, se il pane serve a un altro che ne ha bisogno molto più di me; e posso desiderare di non vendicarmi, nonostante sia stato offeso, se una motivazione più alta, che non la protezione della mia reputazione, me lo domanda. E poi, come dire perché a volte desidero quel tale sapore o perché desidero a volte il buio e la morte? In effetti, io desidero questo e/o quello, ma posso anche desiderare tutto e posso desiderare niente. Posso persino desiderare ciò che mi si dice impossibile, e in qualche modo mi appare tale, anche se con la segreta speranza che l'impossibilità sia solo il primo apparire della cosa. Allora, una *terza* costante, forse meno elementare delle prime due, sembra attirare la nostra attenzione: il desiderio *non è necessitato da un suo oggetto determinato*; e, in questo senso *negativo*, può dirsi *libero*.⁵

⁵ Intendo per senso negativo della libertà la cosiddetta “*libertas indifferentiae*” (il libero arbitrio) che è, appunto, assicurata dalla semplice posizione della relazione fra la trascendentalità dell'arco del desiderio e la determinatezza del suo oggetto. Anche

Ancora. Non solo non necessario, ma anche *molteplice* è, in verità, l'oggetto del desiderio, proprio perché è sempre un oggetto *determinato* (il determinato, infatti, deve almeno implicare un determinante), e quindi molteplice è la forma di prensione di tale oggetto. Perciò, si possono anche definire classi di oggetti desiderati e così ricavare costanti delle forme del desiderare e dei loro conflitti. Anzi, diciamo pure che dai tempi di Platone (vedi *Resp.*, 435d e sgg.) si è lavorato molto in questa direzione di ricerca, sino a raggiungere la complessità delle teorie psicoanalitiche freudiane e post-freudiane. Ma non è questo che ora interessa indagare. Interessa piuttosto rendere emergente la “fluidità” o, con termine filosoficamente più canonico, la “trascendentalità” della relazione desiderante rispetto a un oggetto determinato qualsiasi, cioè la continua e illimitata sporgenza del desiderio umano su ciò che volta a volta l'esperienza storica gli offre.

Se il desiderio è permanentemente in grado di desiderare altro (ogni altro, tutto l'altro), non può essere “bloccato” (se altro è qualcosa di finito, di determinato). È “libero”, abbiamo detto. Bene. Ma non vale, allora, anche l'opposto? Ossia, il desiderio deve restare “bloccato”, qualora sia impossibile il darsi di altro rispetto a ciò che effettivamente si dà. Questa conclusione pare obbligata. Ora, il darsi di altro rispetto a ciò che effettivamente si dà, è impossibile, solo se appare al desiderio il tutto, cioè appunto quel che non lascia altro oltre di sé. Segue, da ciò, che il desiderio diventa *necessitato* dal proprio oggetto, *se, e solo se, è desiderio che termina nel tutto*. Questa, potrebbe essere considerata un'altra costante del desiderio. Ma è una costante alquanto misteriosa, perché ne abbiamo solo un'esperienza simbolica e sfuggente.

Ma prendiamo la cosa da altro lato e torniamo ancora una volta all'oggetto del desiderio, riconsiderando una delle nostre esemplificazioni più banali: il desiderio di bere un po' d'acqua. Se desidero bere un po' d'acqua,⁶ l'acqua mi è in qualche modo presente, almeno come

se poi non basta la non “saturazione” del desiderio per dimostrarla. Bisognerebbe far vedere che non può legare il desiderio né ciò che gli è *dinanzi*, né ciò che possiamo pensare stia *alle sue spalle*. Ma questo è discorso che qui lascio a mezzo, perché porterebbe lontano.

⁶ L'esempio è propriamente esempio di un bisogno, più che esempio di un desiderio. E tuttavia, può essere lasciato stare per la semplicità dell'analisi che ci consente e per il fatto che può essere facilmente traslato in un esempio di desiderio.

notizia; magari, è lì nel bicchiere sul tavolo. *Vedo* l'acqua, quando la desidero. Ma il mio desiderio vuole andare oltre questa rappresentazione. Vuole non solo questo rapporto con l'acqua come data in presenza, ma anche quel tipo di rapporto con l'acqua che esprimo dicendo appunto: "Desidero bere dell'acqua". E qual è questo tipo di rapporto? È anzitutto un terminare sull'oggetto reale, certamente. Ma il mio desiderio si sente appagato quando bevo l'acqua, mentre non si sente appagato quando non posso berla, anche se posso guardarla, osservarla, ritrarla, ammirarla nella sua trasparenza ecc. L'acqua, dunque, mi appaga, se la incorporo (se la bevo), se stabilisco una qualche *unità reale* con essa o un qualche convenire. Proprio con essa, non con un'immagine o una notizia di essa. Questo, infatti, già accade quando vedo l'acqua. In effetti, il desiderio ha bisogno dell'altro per potersi appagare, ma *sembra* aver bisogno di ridurre l'altro a sé, perché sia lui, il desiderio, a essere appagato. Per riprendere l'esempio, io devo interagire fisicamente con l'acqua, la devo incorporare, se voglio appagare il mio desiderio di acqua. E lo faccio specificamente bevendola. Il risultato del mio fare, però, non è solo l'incorporazione dell'acqua, ma anche, *e prima ancora*, il mio *in-corporarmi*, ossia poi il mio essere/diventare corpo come l'acqua. Solo a tal patto, infatti, io posso convenire con l'acqua. Dunque, per appagarsi il desiderio deve, *insieme*, andare in altro e tornare presso di sé. Ma l'ordine delle due operazioni è tale per cui la regia sta evidentemente dalla parte del desiderato, non dalla parte del desiderio.⁷ Se non mi faccio corporeità, nel rapporto con l'acqua, mai appagherò il mio desiderio di bere. Come dire che il modo d'esserci dell'acqua detta inesorabilmente le condizioni dell'esserci del rapporto.⁸

Per con-venire con il proprio oggetto, il desiderio deve farsi oggetto, abbiamo appena detto, ma deve nel contempo restare se stesso, altrimenti la con-venienza di due non si darebbe, cioè la con-venienza

⁷ Il desiderio di sé è perciò figura secondaria, almeno nel senso che il sé è sempre desiderato come altro, quando è desiderato.

⁸ Naturalmente, esiste anche una relazione inversa, quella per cui una soggettività trae a sé le cose, cioè le trasforma sul fondamento di un progetto. Ma questo movimento è *secondario* rispetto al primo, giacché vien compiuto in vista di un fine da raggiungere. Trasformo il (mio) mondo per abitarlo. Lo abito per vivere la buona vita, cioè per conseguire ciò che appaga il mio desiderio. La sequenza opposta, che viene spesso ragionata (con ascendenze heideggeriane) a partire dalla pervasività della tecnica, è speculativamente sbagliata e praticamente improponibile.

del desiderio e dell'oggetto. Ecco, allora, che il desiderio cerca un oggetto che gli renda possibile qualcosa di simile, ossia un oggetto che non lo neghi come desiderio. Intanto, il desiderio oscuramente sa che non può essere appagato da qualcosa di determinato. Questo oscuro sapere nasce dalla natura trascendentale che il desiderio possiede. Il desiderio cerca, dunque, un oggetto che non sia racchiuso nella determinatezza, cioè cerca un oggetto che sia in qualche modo una "totalità" o alcunché di "intero", ma cerca anche un oggetto che sia, insieme, altro da sé e simile a sé. *Entrambe* queste condizioni sono necessarie in vista della possibile realizzazione del convenire. Il desiderio, infine, si orienta, sempre oscuramente, verso un oggetto che possieda al massimo grado tali caratteristiche. Il desiderio, si sa, è desiderio di appagamento, e dell'appagamento respinge spontaneamente il limite.

Ebbene, in certo senso, questo oggetto che il desiderio umano da sempre cerca, è anche l'oggetto che da sempre ha dinanzi. Così come l'occhio ha sempre dinanzi la luce, nella quale vede tutte le cose che vede. Qual è allora questo oggetto sempre presente e sempre cercato? La risposta è paradossalmente facile: questo oggetto è *l'altro come soggetto*, ossia *un altro essere umano*. *Solo* l'altro come soggetto, infatti, è una realtà che non è racchiusa nella determinatezza, almeno perché e in quanto se ne predica la trascendentalità. E *solo* l'altro è simile al desiderio più di qualsiasi altro oggetto sperimentabile, *mentre* più di qualsiasi altro oggetto ne è dissimile; tanto da essere vissuto, per certi versi, come assolutamente opposto.

Il dibattito filosofico contemporaneo intorno alla nostra modalità di rapportarci all'altro come soggetto, a cominciare dal modo di conoscere l'altro, è molto ricco. Non possiamo qui richiamarlo nella sua articolazione. Diciamo solo quali conclusioni principali se ne possono trarre. Ebbene, è stata anzitutto chiarita mediante lunghe analisi (soprattutto fenomenologiche) da Scheler a Levinas (passando per Husserl, Heidegger, Stein, Sartre, Merleau-Ponty e altri ancora) la natura *immediata* dell'*esserci* dell'altro come soggetto. Che l'altro come soggetto sia un nostro referente immediato, significa che *appare come tale* (Scheler, Stein), cioè non solo come un comportamento solo *simile* al mio, bensì anche come una soggettività altrà. Nell'altro come soggetto tra(n)s-pare quella relazione intenzionale al mondo che è propria dell'esserci del (di un) logo. L'epicentro di questo apparire è indubbia-

mente il volto (Levinas), e propriamente lo sguardo dell'altro (Sartre), mentre la forma di comunicazione articolata più profonda ne è il linguaggio (Apel, Habermas). Ma poi tutta la corporeità dell'altro è intrisa di intenzionalità trascendentale: il suo muoversi, il suo atteggiarsi, il suo molteplice modo di stare al mondo sono da noi vissuti, cioè esperiti, come un rimando permanente ad un centro di soggettività che non è oltre l'immediatezza dell'apparire o non è solo oltre. L'altro è anche lì, come incarnato, e quindi presente, pur essendo in qualche modo condizionato, nel rapportarsi, dalla corporeità in cui abita.⁹

Poiché il desiderio dice ordine al desiderato come ciò in cui si *quiet*, e poiché il più desiderato è l'altro come soggettività d'altri, l'altro, come tale, vale a guisa di *fondamento* dell'esserci stesso del desiderio. Il fondamento, in effetti, è ciò in cui l'analisi si arresta. Nelle relazioni pratiche, fondamento è ciò che ferma la corsa intenzionale, ed è capo di relazione, ossia è l'ultimo di ciò che ci sta dinanzi, di ciò che "vediamo": quello che diciamo "scopo" (*scopeo*, in greco vuol dire, "vedere", "avere di mira"). Ebbene, l'altro essere umano è proprio questo scopo. Tanto che si può dire: la soggettività non si apre praticamente, ossia non si apre come soggettività desiderante, se non è *realizzazione* del desiderio della soggettività altra. Si è detto, infatti, che il desiderio è necessariamente non solo desiderio d'altro, ma anche desiderio d'altro senza determinazione, perché la sua natura è di tipo interale. Ora, quest'altro senza determinazione, è, appunto, nella comune esperienza *solo* l'altro soggetto in quanto trascendentalità.¹⁰ E nessun surrogato empirico può sostituirlo.

⁹ Una gran quantità di ricerche psicologiche e psicoanalitiche (specialmente confermano in vario modo questo avvertimento della presenza dell'altro, anzi aggiungono che senza lo sguardo di un altro che ci accoglie quando veniamo al mondo (lo sguardo della madre è questo sguardo; o lo sguardo di chi svolge comunque funzioni materne), noi non riusciamo a sopravvivere (Klein, Winnicott, Bion). Siamo nutriti da questo sguardo accogliente ancor più che dal cibo; siamo da questo sguardo depositi nel bel mezzo del banchetto della vita, e già trattati come qualcosa di unico, d'irrepetibile e di assoluto. E sappiamo bene che proprio questa intensità di rapporto sta al fondo della nostra "sicurezza", tanto che, se almeno una volta non abbiamo toccato questo fondo, restiamo in certo modo feriti per sempre dal dubbio intorno alle radici e quindi intorno alla possibilità che in qualche luogo o da qualche parte si potrà essere un giorno strappati all'inquietudine.

¹⁰ Possiamo anche dire: l'altro in quanto *persona*. Persona è, infatti, un essere umano, perché è una soggettività razionale, cioè appunto, trascendentale.

Ma l'altro come soggetto *storico* non può appagarmi in modo permanente, né può farlo completamente. L'altro come soggetto storico è, infatti, *solo in un certo senso* infinito. Lo è, se si guarda a lui come a una relazione in atto, ossia come ad una soggettività trascendentale, che è in qualche modo tutte le cose; non lo è, se si guarda a lui nella sua corporeità presente, in cui la soggettività sua sta e si annuncia. Nella sua corporeità l'altro appare a noi evidentemente come qualcosa di determinato: sta nello spazio e reca i segni del tempo. L'altro è sempre uno dei tanti altri: è giovane o vecchio, è in buona salute o è ammalato; l'altro nasce e muore, come accade a tutte le cose di natura, come accade anche a me. Quindi non può assicurarmi nulla intorno al suo destino, perché niente e nessuno può impedire che mi sia sottratto dalla più banale delle accidentalità della vita. E non basta. A tanta precarietà materiale, si aggiunga l'instabile condizione che è propria di una libera soggettività: l'altro non soltanto può essermi sottratto, ma può anche sottrarsi al mio desiderio. E lo stesso movimento posso compiere io con lui. Tutti sperimentiamo che si può convenire con altri, ma si può anche confliggere. Perciò, ossia per via della loro ambiguità, i rapporti con altri sono da alcuni pensatori magnificati, mentre da altri trattati con diffidenza. Questa ambiguità costringe l'analisi etica a sostare. Da una parte, l'ambiguità sembra escludere che il rapporto ad altri possa saturare il desiderio e quindi chiudere il "viaggio" verso la felicità come autorealizzazione, dall'altra parte sorge spontanea la domanda intorno a quale *tipo* di rapporto sia da coltivare con l'altro, perché la nostra felicità non resti un miraggio. Le due questioni sono strettamente intrecciate e vanno partitamente istruite. In ogni caso, presentano un ordine interno. Bisogna, infatti, chiudere *prima* il disegno dell'arco del desiderio, per poter *poi* indagare intorno ai modi di raggiungere l'oggetto desiderato. In altri termini, prima sta la netta determinazione del fine, poi sta la delineazione della *via* che al fine conduce (la "legge"). Proviamo allora ad affrontare la chiusura *secondo verità* dell'arco del desiderio.

Abbiamo detto che il desiderio umano è desiderio di un altro, e di un altro soggetto in cui riposare come nel proprio fondamento; ma abbiamo anche fatto intendere che l'altro di cui storicamente si dispone, cioè, appunto, la soggettività altra, può garantire solo parzialmente il desiderio. Lo può appagare di fatto e in modo limitato, mentre il desiderio vuole un appagamento assoluto. Il desiderio vuole eternità, e profonda eternità (come Nietzsche esclamerebbe). Non deve, dun-

que, per nulla meravigliare, se il desiderio umano chiede alla ragione pratica di proseguire nella ricerca di un Altro *assoluto*, che finalmente lo possa rassicurare e appagare. Se scrutiamo il desiderio che staziona insoddisfatto presso una soggettività altra che storicamente gli si offre, scorgiamo in modo sufficientemente chiaro la ragione del proseguimento inevitabile del nostro viaggio.

Tale ragione può essere brevemente indicata come segue. Il desiderio è necessariamente desiderio d'altro (desiderio di qualcosa). Ma il desiderio possiede una apertura trascendentale. Ora, se noi ritenessimo che la sua corsa termina *definitivamente* in una soggettività altra, cioè in un altro essere umano, verremmo a dire che termina in qualcosa di finito o di determinato. La soggettività altra, infatti, è *solo formalmente o intenzionalmente* infinita, e quindi è, nella sua *onticità* complessiva (la singolarità personale), un che di finito. Ma il desiderio, *in quanto orizzonte trascendentale*, cioè infinito, non può contentarsi di un oggetto *onticamente* finito. Cioè non può esserne, per definizione, "saturato". La trascendentalità di un essere umano si volge spontaneamente a (e anche sosta su) qualsiasi indizio o qualsiasi realtà che abbia ampiezza trascendentale, ma, in ultima istanza, non può quietarsi, se non è saturata da un oggetto che *nell'ordine dell'essere*, e non solo nell'ordine dell'intenzionalità, realizzi *per intero* l'arco della trascendentalità. Un desiderio sempre "insaturo" sarebbe una contraddizione *pratica* permanente (il mito di Sisifo la rappresenta simbolicamente).

Né si può obiettare che basta l'esserci d'altri a giustificare l'esserci della trascendentalità del mio desiderio. L'esserci d'altri, infatti, giustifica l'accadere dell'*apertura* del desiderio, ma non giustifica la *possibilità dell'appagamento assoluto* del desiderio. Ora, un desiderio che *non è ancora appagato* esiste, e può indefinitamente esistere; ma un desiderio che *non può essere mai appagato* non può esistere. Sarebbe, infatti, una contraddizione *anche* speculativa, perché sarebbe strutturalmente desiderio di nulla, di nulla di *specificamente relativo alla sua trascendentalità*. Cioè sarebbe nulla di desiderio.

La buona ragione assegna propriamente al discorso ontologico, e non alla filosofia della pratica, la determinazione stabile del senso dell'Assoluto. Ma non è questo che qui fa problema. Il discorso ontologico è da gran tempo in grado di costruire varie dimostrazioni che

valgano da “protezione” della struttura del desiderio; si può, cioè, dimostrare, ed è stato in molti modi dimostrato, che l’Assoluto necessariamente esiste e che esiste come tale da essere radicalmente altro dall’orizzonte dell’esperienza (cioè da stare nella forma della trascendenza ontologica) e quindi da possedere, in linea di principio, quei requisiti d’infinità e di eternità che il desiderio esige per poter essere appagato. L’Assoluto che esiste necessariamente è poi quello che molti (una volta si scriveva: tutti) chiamano Dio. Solo che il risultato di queste dimostrazioni diventa scarsamente utile, quando uno si chiede e vuol sapere non solo se esiste un essere assoluto trascendente, ma anche *chi* è questo essere. Su questo terreno, restando ai discorsi di filosofia, non si riesce ad andare oltre alcuni termini rigorosamente *negativi*; negativi dell’esperienza. In altri termini, Dio si dimostra esistere come ciò che *non* è il mondo o che è assolutamente altro, nei suoi attributi, da ciò che è il mondo (è in-finito, in-corporeo, non-moltepllice, in-temporale ecc.), anche se il mondo nel suo esserci da lui dipende. Il legame di dipendenza creaturale non consente, in effetti, procedimenti dimostrativi all’“in su”, eccetto che per le ragioni d’esistenza.¹¹

La relativa debolezza del nostro sapere su Dio non pregiudica, tuttavia, il nostro disegno dell’arco del desiderio umano. Se è vero che di Dio non sappiamo in senso rigoroso se non ciò che egli non è, è anche vero che la struttura del desiderio implica necessariamente la *possibilità* del suo appagamento. E poiché la possibilità del suo appagamento implica a sua volta che si dia un Altro metastorico capace di corrispondere a tale possibilità, (capace di tradurre eventualmente la possibilità in attualità), ne segue che si deve necessariamente attribuire tale capacità a Dio, e solo a Dio (per quel che abbiamo detto di ogni soggettività finita). Non che si sappia epistemicamente, con questo, *chi* è Dio. Si sa solo che in Dio certamente deve essere contenuta almeno la *capacità* di appagare il desiderio, così come si sa che in Dio deve essere contenuta la capacità di essere fondamento dell’esserci del mondo. Questo contenuto del sapere è solido, e basta per completare il giro di discorsi intorno al fine del desiderio umano. Se poi si obietta che in tal modo si produce una predicazione positiva circa l’essenza di Dio, e quindi si contraddice la precedente affermazione circa la natura

¹¹ Su questo punto, appena accennato, rimando al mio libro *Il frammento e l’Intero*, 2° ed. riv. e ampliata, Orthotes, Napoli-Salerno 2015.

negativa della teologia razionale, si può rispondere che quanto sinora guadagnato rigorosamente dice solo ciò che Dio può fare o non fare per noi, e non ciò che Dio è in sé o ciò che Dio realmente fa per noi.

In verità, il desiderio non ha il potere di assicurare a se stesso il proprio compimento assoluto, ossia di congiungersi al proprio “Oggetto” assoluto. Il desiderio non può produrre tale congiungimento, giacché esso dipende dal convenire con il desiderio da parte dell’Assoluto, e tale convenire è una “decisione” che appartiene necessariamente all’Assoluto, appunto in quanto è Assoluto (cioè libero – *ab-solutus* – da qualsiasi forma di dipendenza). Questo convenire, perciò, resta per il desiderio nella forma della semplice possibilità, per un verso, e nella forma dell’attesa, per altro verso. Resta nella forma della semplice possibilità, perché, se è impossibile che la soggettività produca il convenire dell’Assoluto, niente vieta che tale convenire accada per iniziativa dell’Assoluto medesimo, essendo la soggettività un orizzonte trascendentale o interale. Resta nella forma dell’attesa, poi, perché l’orientazione del desiderio è un dato originario, messo in chiaro dall’analisi come tale che non può lasciarsi appagare dal finito, e deve quindi necessariamente attendere la possibile manifestazione dell’Assoluto. Le grandi religioni monoteistiche (ebraismo, cristianesimo e islamismo) sono la risposta storica a questa attesa del desiderio, perché e in quanto propongono una “rivelazione”, la quale consiste essenzialmente nel comunicare una intenzione positiva di Dio circa il suo convenire con gli uomini.

L’arco del desiderio ha una tensione trascendentale che sosta in altri, in quanto trascendentalità desiderante, e che poi chiede assoluto appagamento in un Altro assoluto. *Questa* è la semplice *verità* del desiderio. E tuttavia, nella sua corsa il desiderio non è lineare, abbiamo detto agli inizi. Il desiderio umano sovente resta abbagliato da una “oggettualità” che *appare* a lui non di rado nella forma della trascendentalità, cioè secondo una qualche *assolutezza*,¹² ma è nel seguito, a veder bene, solo qualcosa di empirico (tutte le “cose materiali” sono così fatte, e anche le realtà noematiche, pur se metempiriche, sono determinate)¹³ oppure qualcosa che a lui si dà come una trascenden-

¹² Il potere, il denaro, il piacere, il successo sono così trattati dai più...

¹³ Ad es. gli oggetti matematici o le teorie scientifiche o i sistemi filosofici.

talità solo intenzionale (per quanto reale essa sia).¹⁴ Tutto questo non garantisce, comunque, la quiete dell'appagamento. Il restare *al di qua* della quiete dell'appagamento spinge il desiderio alla ricerca della *giusta qualità* della relazione al proprio oggetto, perché la giusta qualità della relazione è la forma *prossima* di una assolutezza per lui. Il desiderio, in particolare, sperimenta, in molti modi, che la relazione ad altri non è soltanto una relazione completamente appagante, ma è anche una relazione che manifesta una sua persistente fragilità. La relazione ad altri spesso è irta di difficoltà. La sua buona qualità è rara; la permanenza di tale qualità è ancora più rara. Né può il desiderio oltrepassare questa sua storica condizione e fare i conti puramente e semplicemente con l'Altro assoluto. L'Altro assoluto è fuori della sua portata di relazione attuale, evidente e reale, mentre è altri che vale in modo permanente come termine di relazione quotidiana. Tutto, anzi, lascia supporre che il rapporto all'Altro assoluto sia, in realtà, una proiezione del rapporto ad altri, e che in questo rapporto si decida *ogni* rapporto ad una qualche soggettività altra, fosse pure la Soggettività assoluta. Ciò implica che una riflessione intorno al rapporto intersoggettivo, così come viene sperimentato, sia l'unica concreta possibilità che ci viene offerta per capire come la relazione deve essere giocata, perché lo scopo del desiderio possa essere raggiunto. Che poi vuol dire: perché altri (e pure l'Altro) possa effettivamente *essere e restare* termine di relazione appagante.

Già richiamavamo, la natura potenzialmente ambigua delle nostre relazioni desideranti. Ora dobbiamo concentrare l'attenzione su tale ambiguità, per capire come la si possa sciogliere a favore del desiderio che chiede appagamento.

Se ben si riflette, l'ambiguità nei rapporti con altri nasce dal doppio modo di darsi di un essere umano: come un'individualità determinata, finita e moltiplicabile e/o come una soggettività trascendentale, che pare, invece, in qualche modo infinita, incondizionata e non moltiplicabile. Ebbene, i "giochi" della relazione possono investire altri (e se medesimi) in modo unilaterale o possono tener ferma la

¹⁴ Oppure, ancora, è una trascendentalità ontologicamente piena, ma disponibile solo come notizia e, comunque, non in modo convenientemente legato ad una vera e piena manifestazione.

complessità e l'effettiva consistenza di questo doppio "dato di realtà". Semplificando, si può anche dire che nel rapporto tra due esseri umani la questione decisiva è solo una: se la relazione è di tipo "compositivo" o di tipo "oppositivo", cioè se la relazione tende a lasciar essere le due soggettività come tali, nonostante il loro lato di finitudine, o tende a oggettivarle, cioè a toglierle, per via della imponenza di quel lato. Usando di indicazioni linguistiche oramai largamente diffuse nella letteratura filosofica contemporanea, chiamo la prima, "relazione di riconoscimento", chiamo la seconda, "relazione di dominio". È possibile, vedremo, anche una relazione "mista", cioè una relazione che ha un po' dell'una e un po' dell'altra, e che si può dire "relazione oblativa". Per ora, comunque, si tratta solo di etichette. Attraverso il seguito dell'esposizione, in cui proverò a tratteggiare queste tipologie, cominciando dalla relazione di riconoscimento, si comprenderà meglio il senso di quanto sto anticipando.

È comune esperienza (anche se non molto frequente) questa, che nel loro rapportarsi due soggettività possono stare l'una di fronte all'altra, come l'una *per* l'altra. Si tratta, in generale, dei "rapporti d'amore" e/o dei rapporti di natura "amicale". In un primo senso, se ben si riflette, "per" ha il valore di indicazione di *fondamento*, ma in modo diverso da quello sopra accennato (francese: *par*). Si vuol dire, in altri termini, che il rapporto contiene per le due soggettività, reciprocamente, il riferimento al "ciò da cui" qualcosa prende vita, giacché una soggettività non può aprirsi come tale, se non è riferita a una soggettività che la riconosce come tale. È, questa, una considerazione importante. Perciò provo a giustificarla con un po' più di rigore. Per farlo, bisogna ripartire dalla notazione elementare che una soggettività è sempre intenzionalmente rivolta a qualcosa.

E allora, se io sono sempre coscienza di..., desiderio di..., sensazione di... qualcosa, il "qualcosa" a cui io, come soggettività, mi rapporto, in quanto sono "aperto al mondo", o è un che di determinato o è un Intero. Inevitabilmente. Se è un che di determinato, esso non occupa totalmente la soggettività (giacché essa è orizzonte trascendentale, cioè interale), la quale, dunque, è rimandata ad altro in generale (il qualcosa e "l'altro in generale" costituiscono l'Intero); se è un Intero – in qualche modo – esso occupa la totalità della soggettività e il rimando non accade. Ma che vuol dire che qualcosa è un "Intero"? Vuol dire che

esso oltrepassa il determinato, e che, dunque, non può essere semplicemente “oggetto”. Deve essere anche – in qualche modo – ”soggetto”, perché interaltà *reale* è solo una soggettività. La disposizione originaria della soggettività è, perciò, disposizione ad un oggetto che è soggetto.

Altro lato della cosa. La soggettività, essendo un orizzonte interale, cerca immediatamente (o suscita immediatamente) un termine della propria intenzionalità che le sia adeguato; un orizzonte interale non può facilmente appagarsi di un oggetto parziale o “cosale”. Una soggettività vive, cioè, di altre soggettività non di oggetti materiali. Gli oggetti materiali sono semmai dei “medi” del rapporto intersoggettivo, che è quello veramente originario. Basti pensare ai vestiti, alle auto, all’arredo delle case ecc.

Ma la soggettività è “per” l’altra soggettività anche in altro senso, quello, appunto, sopra alluso. Non come rimando al proprio fondamento di vita, ma come rimando al proprio fondamento della buona vita, cioè al proprio *compimento* (francese, *pour*). Questo secondo lato della delucidazione del “per” è simboleggiato e vissuto soprattutto nei rapporti di coppia ed in generale di amicizia tra eguali, così come il primo lato era simboleggiato e vissuto nei rapporti di dipendenza (genitoriale ed equivalenti).

Si ripete, dunque, dal punto di vista *teleologico* ciò che era stato detto prima dal punto di vista *archeologico*: come prima la soggettività cercava un altro in cui trovarsi come tale per aprirsi come tale, ora la soggettività cerca un altro per possedersi come tale o – meglio – per realizzarsi come tale. Cioè per realizzare il proprio fine. L’intersoggettività originaria, così, presenta una struttura circolare.

Se è strutturale per la soggettività, questo bisogno vale per *qualsiasi* soggettività. Ne segue che *anche* la soggettività che mi offre riconoscimento deve essere a sua volta da me riconosciuta. *Il bisogno del riconoscimento è, allora, per ogni soggettività, un lato solo della propria struttura; l’altro lato deve essere l’offerta del riconoscimento.* Deve esserlo, perché *ogni* soggettività possa essere riconosciuta. La soddisfazione *universale* del bisogno di riconoscimento indica già, per poter essere realizzata, la necessità (pratica) che si intrecci un chiasma in cui ognuna delle (due) soggettività sia, nel contempo, riconoscente e riconosciuta.

Perché questo accada, entrambe le soggettività devono necessariamente trattarsi come *incondizionate*. Ognuna, infatti, è solo appagata da questo, dall'essere riconosciuta nella propria incondizionatezza trascendentale da parte di una soggettività che, nell'atto del riconoscere, questo compia a sua volta sul fondamento della propria incondizionatezza trascendentale. Altrimenti non sarebbe una vera soggettività riconoscente, ma solo esibirebbe un comportamento (esteriore) riconoscente: come quello del servo che s'inchina malvolentieri al cenno del padrone. Ora, perché il riconoscimento sia dato a partire dalla propria incondizionatezza trascendentale, occorre che si sia già prodotto il riconoscimento da parte della soggettività altra, e sempre in quanto, essa stessa, trascendentalità incondizionata. Abbiamo detto, infatti, che una soggettività ha bisogno di essere riconosciuta per *essere* tale, cioè per essere in vita come se stessa. Ecco, allora, che il riconoscimento reciprocamente incondizionato esige, per essere pensato come alquanto di possibile, un movimento di *entrambe* le soggettività a riconoscersi, *senza* la richiesta preliminare d'essere riconosciute.

Quando questa reciprocità storica della relazione di riconoscimento non accade, accade per lo più la relazione di dominio. La "caduta" avviene, in realtà, sempre a partire dal bisogno di riconoscimento. Quasi sempre in questo modo. Io mi rapporto spontaneamente all'altro e chiedo riconoscimento. L'altro non risponde. Allora io torno a chiedere, ma stavolta *esigendo, cioè imponendo*. Così, ciò che non è stato liberamente offerto, viene in qualche modo violentemente estorto. O così, almeno, si tenta di fare. Detto in altri termini: il rapporto di dominio solitamente si dà come ideale conseguenza di un'originaria richiesta di riconoscimento frustrata. Il fatto è che l'io non può permettersi di essere deluso nel proprio bisogno di riconoscimento, perché solo attraverso il riconoscimento può essere se stesso. *Perciò* si fa violento: cioè per pratica necessità. Ma è da intendere meglio che cosa propriamente fa la soggettività, quando tenta di impadronirsi del movimento – così delicato – del reciproco riconoscimento. Riprendiamo, dunque, questo discorso.

Perché all'altro si rifiuta il riconoscimento? A mio avviso, una risposta può essere data a partire dal presupposto che la soggettività vive, per lo più e in modo irriflesso, la propria signoria come infinito potere negativo ed infinito potere positivo. Crede, cioè, di poter infinitamente

togliere ed infinitamente porre, dove “togliere” e “porre” hanno potenza sull’oggetto intenzionale. La soggettività vive la propria intrascendibilità assoluta come assoluto potere trascendente: tende a rifiutare il limite ontico, tende a rifiutare il suo essere *relazione* alle cose (e ad altri) e pretende d’essere *produzione* di cose (e d’altri). Essa, allora, da una parte rende la soggettività altrui “altro” come oggetto, per assicurarsi che solo la propria soggettività è; d’altra parte, elide persino l’alterità, di nuovo per assicurarsi che solo la propria soggettività è. Che l’esterminazione non sia consumata sino in fondo e che ci si limiti alla posizione della relazione servo-signore, è questione che può restare relativamente inesplorata nell’economia del nostro discorso.

La relazione, che possiamo dire “oblativa”,¹⁵ si realizza quando la disponibilità al riconoscimento è propria d’una sola delle due soggettività, la quale si trova di fronte alla “sordità” o, meglio, alla volontà di dominio dell’altra. Anche questa è un’esperienza largamente umana. A volte ci “sporgiamo” innanzi, riferendoci ad altri nel modo della fiducia, ma siamo amaramente ripagati con l’indifferenza o il disprezzo o l’aperta ostilità. Permanere, allora, nell’offerta del riconoscimento diventa cosa molto difficile. In ogni caso, un gesto siffatto può essere pensato (ed eseguito) solo sulla base di una radicale indipendenza della soggettività riconoscente da quell’altra che, invece, le si oppone. La soggettività riconoscente che si avventura da questa parte, lo fa in quanto *già* riconosciuta e quindi in certo modo già fundamentalmente appagata. Questa è la prima e più importante osservazione che deve essere fatta. E, dopo quanto abbiamo detto nelle pagine precedenti, la ragione dell’indipendenza della soggettività oblativa dovrebbe risultare di facile comprensione anche dal lato analitico (non solo, cioè, dal lato della comune saggezza umana). Una soggettività, infatti, ha necessariamente bisogno d’essere riconosciuta; questo abbiamo accertato. Ora, se il modello oblativo fosse un modello originario, cioè se non supponesse una previa relazione di riconoscimento in atto (ovviamente con soggettività altra/e da quella oppositiva), si verrebbe a progettare la possibilità che una soggettività decida di vivere nell’as-

¹⁵ L’aggettivo è un po’ di comodo. Serve ad indicare che una sola delle due soggettività si “consegna” simbolicamente e unilateralmente all’altra e quindi si offre quasi nella forma dell’offerta sacrificale, che valga a scongiurare l’accadere del rifiuto della reciprocità di una relazione riconoscente.

soluta infondatezza e nella assoluta mancanza del proprio compimento. Ma questo progetto contraddice la struttura intenzionale pratica della soggettività. Quindi è, per la soggettività, un progetto impossibile. Perciò abbiamo notato che la soggettività può atteggiarsi come riconoscente, rispetto alla soggettività che non ricambia il riconoscimento, solo se essa è *già* stata riconosciuta. Di solito, essa è già stata riconosciuta nella relazione alla madre (e al padre). Ma una relazione di riconoscimento, in ogni caso, deve essere già stata esperita, e deve anche *permanere* come riferimento simbolico.

La soggettività oblativa è, dunque, una soggettività es-posta, giacché la soggettività che la fronteggia, se può (in ogni caso) accedere al reciproco riconoscimento, a volte sosta nell'indecisione, altre volte (per lo più) precipita in una disposizione conflittuale. Perciò, l'analisi della condizione di una soggettività oblativa si riduce all'analisi del suo atteggiamento in relazione alla situazione di neutralità e/o di ostilità nei propri confronti. La neutralità dell'altro è la situazione più instabile e più fluida; difficilmente riesce a costituirsi come tale, e, quando si costituisce, presto si volge o verso il riconoscimento o verso il conflitto. Comunque, di fronte alla soggettività che resta indecisa nell'accedere al riconoscimento (o nel rifiutarlo attivamente), la soggettività oblativa è tendenzialmente condotta a sollecitare che sia il riconoscimento reciproco ad avere la meglio sulla indecisione. Anzi, la soggettività è, con il suo semplice porsi come riconoscente, una vivente richiesta di riconoscimento.

Bisogna evitare di identificare i modelli di relazione appena abbozzati con forme stabili di vita. Possono esserlo, ma non necessariamente, e neppure per lo più. Solitamente la vita di un essere umano è "attraversata" da questi modelli. Sovente i rapporti intersoggettivi passano rapidamente da un "registro" all'altro, per le ragioni e le occasioni più disparate. Tanto nei rapporti genitori-figli, quanto nei rapporti interni alla coppia genitoriale o nei rapporti d'amicizia si vivono momenti di riconoscimento, come momenti di dominio o di tentativo di dominio di una soggettività sull'altra. Certo, il modello oblativo è quello che pare più instabile, nel senso che tende a spostarsi sul reciproco riconoscimento, se l'offerta del riconoscimento è ricambiata, o a spostarsi sulla forma del dominio, se l'offerta è rifiutata e l'offerente si lascia trascinare dal risentimento per il rifiuto ricevuto. Le umane

vicende sono soprattutto rapporti di dominio, anziché rapporti di reciproco riconoscimento, ma il peso massiccio della fattualità storica non può cancellare la convinzione – guadagnabile anche mediante l’analisi razionale, come ora faremo – che la normatività è dalla parte del riconoscimento reciproco, mentre la trasgressione è dalla parte del tentativo di dominio. Su questo punto conviene spendere ora dell’attenzione, perché mi pare di grande importanza, se si vuole evitare di trattare il modello del reciproco riconoscimento come un’opzione semplicemente religiosa o fideistica (cristiana), laddove è una conclusione dettata dall’analisi filosofica (cioè semplicemente razionale) del rapporto intersoggettivo. Esso, cioè, può e deve essere presentato come una norma della ragione pratica.

Perché devo riconoscere l’altro? In che cosa consiste la normatività di questa mia relazione pratica? Prima di rispondere, conviene accennare a quel che qui intendo con “norma”, arretrando di qualche passo. Sappiamo che l’originario della sfera pratica della soggettività è costituito dal desiderio, tendenza esistenziale (trascendentale) a congiungersi con qualcosa in cui uno trova la propria soddisfazione e la propria quiete. Il desiderio si determina poi in molte forme, a seconda del qualcosa a cui si volge. La molteplice determinazione del desiderio procura la possibile conflittualità interna al desiderio, e quindi la necessità di stabilire un ordine interno al desiderare. I desideri determinati tendono, non di rado, a impedirsi a vicenda, e quindi a impedire alla trascendentalità del desiderio il raggiungimento del proprio oggetto conveniente. La norma interviene a questo punto, nel senso che rappresenta la “via di scorrimento” della gratificazione del desiderio che intenda raggiungere l’oggetto trascendentale a lui conveniente. La norma, da questo punto di vista, è la codificazione dell’ordine della gratificazione del desiderio. E chi può codificare l’ordine di questa gratificazione? Non certo il desiderio in quanto tale. Il desiderio cerca appagamento, quale che sia. È la ragione, o il lato razionale del desiderare, che esercita in proprio la codificazione dell’ordine del desiderio. La ragione pratica, perciò, è la norma trascendentale del desiderare, cioè poi la verità del desiderare.

Il richiamo di queste brevi notazioni può aiutare a risolvere la questione della “normatività” del reciproco riconoscimento. Se la norma è la via del fine, ossia è la prescrizione di ciò che occorre perché il

desiderio resti appagato, e se il desiderio può essere appagato solo da un oggetto interale, cioè da una soggettività, segue che tutto ciò che ne partecipa, diventa normativo per il desiderio. Si può anche dire così. L'indicazione fondamentale della ragion pratica è l'appagamento del desiderio. Resta però da stabilire la forma di questo appagamento sulla base delle analisi della struttura del desiderio medesimo. Ora, la ragione pratica è in grado di indicare la necessità (pratica) che il desiderio, possedendo una struttura interale, sia appagato da un oggetto a lui adeguato, cioè da un oggetto interale. E poiché l'unico oggetto interale in cui la soggettività *storicamente* si imbatte è la soggettività altrui, sulla soggettività altrui converge originariamente il desiderio. Abbiamo però già considerato che il rapporto alla soggettività altrui si scandisce secondo tre modelli fondamentali. Ora, quale di questi tre modelli *appaga*, e *pienamente*? Quale *impedisce* tale appagamento? Il problema della normatività del rapporto intersoggettivo deve essere riproposto a questo punto. Ebbene, una breve ripresa dell'analisi dei tre modelli della relazione intersoggettiva è in grado di far vedere come la relazione intersoggettiva di dominio rende impossibile l'appagamento, come la relazione intersoggettiva di oblazione lo rende possibile e, infine, come la relazione di reciproco riconoscimento lo rende (storicamente) reale. La realtà assoluta del riconoscimento non può, però, che essere attribuita alla relazione con un Altro assoluto.

La relazione di dominio rende impossibile conseguire il riconoscimento cui il desiderio aspira. Questo è ciò che da prima bisogna chiarire. Ma bisogna ben intendere il senso dell'appagamento che si fa impossibile, giacché la relazione di dominio offre alla soggettività un certo appagamento, come l'esperienza abbondantemente prova. Orbene, si ricordi che ciò cui il desiderio aspira è la relazione con l'altro come proprio fine. Ma il desiderio aspira all'altro come proprio fine, perché nell'altro vede un oggetto interale, essendo l'altro una soggettività non determinata. Ora, l'oggetto interale può essere narcisisticamente intenzionato come una parte dell'io, oppure può essere intenzionato come quell'altro cui io devo dire relazione (per appagare il mio desiderio) come ad una positività altra. Detto in altri termini: l'altra soggettività può essere intenzionata come ciò di cui appropriarmi per non mancar più di nulla a essere assolutamente garantito in me stesso da me stesso; oppure, l'altra soggettività può essere intenzionata come ciò in cui quietarmi come nell'altro da me,

certo, per non mancar più di nulla, ma essendo garantito in me stesso non da me (per mezzo dell'altro), ma propriamente e fundamentalmente dal libero convenire dell'altro in quanto tale. Evidentemente, il primo modo conduce – una volta emarginata l'alterità – ad una sorta di duplicazione della soggettività desiderante, la quale viene a fungere da desiderante e da desiderata, mentre il secondo modo lascia che il desiderio si volga realmente ad altro per essere appagato. E ancora: mentre questo secondo modo produce un appagamento reale, il primo modo produce un appagamento apparente: poiché l'altro è intenzionato in quanto parte di me e poiché il desiderio è, in quanto tale, desiderio d'altro, intenzionando me stesso, dietro l'apparire di una fragile alterità materiale, io privo il desiderio di una reale alterità e lo metto in un vuoto circolo con se stesso. Nel rapporto di dominio si realizza precisamente questo movimento. L'altra soggettività, infatti, è termine della mia relazione, ma come costretta al riconoscimento, e quindi come prodotta – in quanto riconoscente – da me. Cioè come parte di me. Se io ritraggo, anche solo per un attimo, la mia costrizione, l'altra soggettività cessa di professare il proprio riconoscimento.

Se la relazione di dominio non appaga il desiderio, neppure la relazione oblativa vi riesce. La soggettività nella situazione oblativa possiede in proprio le strutture del riconoscimento, eppure non è in tale situazione secondo reciprocità, e solo la reciprocità fa sì che una coscienza altra si offra come saturante. Se il riconoscimento reciproco è ciò verso cui la soggettività è orientata, qui esso è già presente, ma solo come notizia regolativa. Perciò si può dire che la soggettività oblativa sia realmente, solo per quanto dipende da lei, una parziale e unilaterale realizzazione del fine; e quindi non si può dire che abbia propriamente raggiunto il fine. La soggettività oblativa si identifica, in realtà, non con il fine, ma con la "norma".

Il fine, come si è già inteso, può essere raggiunto *solo* mediante il terzo modello di relazione, perché in tale relazione le soggettività reciprocamente si appagano. Accade, infatti, che entrambe si offrano liberamente la signoria, proprio mentre si dichiarano l'una serva dell'altra. Il chiasma che si produce evita tutte le forme dell'oggettivazione, giacché la signoria non è predata, ma ricevuta in dono, mentre la servitù non è imposta, ma liberamente offerta. In reciprocità. Ciascuna delle due coscienze si nutre, così, della trascendentalità, ossia della soggettività trascendentale, dell'altra; ciascuna delle due coscienze si

rende nel contempo incondizionatamente disponibile perché questo accada. La chiave di volta della soluzione dell'aporetica dei rapporti intersoggettivi si rivela, così, legata alla *libertà*. È, infatti, la forma della libertà che consente al servo di restare signore, *mentre* si consegna nel servizio; consegnandosi liberamente decide infatti da sé, a guisa di signore. È la forma della libertà che consente al signore di restare servo, perché la signoria gli è stata donata dal servo, e quindi egli è servo del suo servo.

La legge ora si compie e, insieme, trapassa in altro, ossia in ciò che essa rappresenta già, ma solo nella forma del dovere: trapassa, in generale, nella figura della felicità. "Felicità" è, infatti, il nome che di solito si dà a ciò in cui il desiderio trova il proprio compimento.

2. Etica ed economia

L'economia è l'attività di scambio tra gli esseri umani. L'attività di scambio è resa necessaria dal fatto che nessun essere umano è autosufficiente. Anzi, è da dire che ha bisogno quasi di tutto. Quindi deve chiedere a madre natura e ai suoi simili il sostentamento, che non è soltanto il cibo, ma anche un giro di relazioni di riconoscimento. Semmai, il cibo simbolicamente ha senso *in quanto* riferito a queste ultime. Lo scambio è comunque indirizzato alla pienezza della vita e la pienezza della vita viene solitamente progettata attraverso il vivere comune. Perciò la polis è (anche) scambio e il suo ideale è lo scambio giusto (che non è solo lo scambio tra equivalenti). Già nella *giustizia* dello scambio, che tutti reclamiamo, spunta l'etica.

Ma l'etica non è solo questione di scambio giusto delle cose utili per la vita (quelle che nel mercato capitalistico sono le merci). L'etica è questione di una giustizia che non si ferma allo scambio. Detto in altri termini, l'etica abita tutte le relazioni tra gli esseri umani, dunque anche lo scambio; essa è propriamente la giusta relazione tra gli esseri umani (la relazione di riconoscimento), e la relazione di scambio di cose utili alla vita è solo una delle relazioni possibili.

L'economia perciò diventa luogo dove anche l'etica accade, se non isola lo scambio dei beni e non lo riduce alla semplice equivalenza, e comunque alla radicale quantificazione che l'equivalenza sembra richiedere per poter essere praticata. Radicale quantificazione che è

consacrata dal denaro, vero equivalente universale. Il denaro in effetti ha espulso da sé ogni aspetto qualitativo che il bene reale da scambiare contiene e ha mantenuto solo quel *quanto* che pure il qualitativo in qualche modo porta con sé.

Come orientare la massa delle transazioni economiche verso il qualitativo, è allora il problema, che pare irresolubile, almeno nella forma capitalistica di produzione. Il mercato è il mercato, e il mercato *giusto* pare a molti, se non a tutti, una livrea inutile, che serve solo a distorcere la dinamica propria del mercato. Una “logica” del mercato, più o meno inesorabile, e quindi non modificabile, non è tuttavia credibile, per il semplice fatto che le transazioni economiche sono anche relazioni umane, e per quanto seguano delle leggi di mercato, hanno tuttavia strategie che, usando delle leggi di mercato, vanno sempre ben al di là di quelle. Certo, queste strategie, a misura che vanno al di là della semplice catena circolare di produzione, distribuzione, consumo, sembrano fuoriuscire dall’economia di mercato in senso stretto, ma non fuoriescono affatto dalle strategie umane che vi si incarnano. Le quali sono più propriamente pertinenza della politica come la scienza più architettonica. Ed è infatti nella conduzione politica che le istanze dell’etica vengono allo scoperto più facilmente.

La sfera della politica è tuttavia da gran tempo distinta dalla sfera della società civile. Hegel è stato un punto fermo. E la sfera della società civile è fatta da quei corpi intermedi, cioè da quelle associazioni di cittadini che hanno *alcuni* interessi in comune. Interessi di sovente non semplicemente economici. Ora, le transazioni propriamente economiche sono inevitabilmente interne alla società civile (per quanto macroscopiche esse siano), perché sono una delle specie di relazioni tra cittadini, mentre la relazioni della società civile sono interne alla società politica, per quanto vaste esse siano, perché non occupano l’intero spazio del politico. Solo lo spazio politico, infatti, è lo spazio di tutti. L’etica può dunque permeare l’economia solo a patto che queste sfere abbiano una conveniente relazione inclusiva, dalla più ampia (quella politica) alla più determinata (quella economica). Ma questa relazione è di fatto, lo sanno tutti, continuamente “bucata”. L’economia è insofferente dei vincoli della società civile e della politica, la società civile reclama autonomia dal politico, e a volte anche indipendenza, e poi tenta di accaparrarselo; il politico questa autonomia viola a sua volta permanentemente, tentando di manipolare le

relazioni civili e anche quelle economiche a proprio favore (a favore di una parte politica, di solito), mentre vede con fastidio le critiche che gli si levano contro dalla società civile.

Da quanto si è appena osservato, segue che la questione della relazione di etica ed economia è non solo una questione di scambi eguali o ineguali, ma anche una questione di strategia generale delle sfere delle relazioni umane. Non che gli scambi – eguali o ineguali – non abbiano il loro peso (basta pensare al fenomeno planetario della sottrazione di risorse ai paesi poveri da parte dei paesi ricchi), ma l'etica viene spesso anche trasgredita mediante il conflitto delle sfere. Ad es., se l'economia di fatto totalizza di frequente le relazioni umane secondo quantità (vedi i sistemi bancari, le società di rating, le borse ecc.), la società civile usurpa per la sua parte le prerogative della società politica (vedi le attività di tipo variamente lobbistico, il mondo dello sport, i media ecc.), mentre la società politica a sua volta sfrutta a proprio vantaggio le aggregazioni di tipo civile (vedi il mercato dei voti, la distribuzione partigiana delle risorse comuni per avere consenso ecc.). Ne viene che l'economia, già di suo tentata di "comprare" le strategie della società civile e di quella politica, si trova spesso nell'impossibilità di avere una guida politica che garantisca il rispetto delle regole e una società civile che resista alla quantificazione delle relazioni sociali.

Una prima forma di etica dell'economia dovrebbe dunque essere data da una economia che guarda alle istanze della società civile e poi anche a quelle della politica, perché sono rispetto ad essa più architettoniche. Una seconda forma di etica dell'economia dovrebbe esser data dal giusto mercato (che non è necessariamente il mercato di tipo capitalistico), ossia dalle transazioni che, rispettando l'equivalenza, rispettano gli agenti economici. Intendo dire che nello scambio economico dovrebbero lavorare elementi di giustizia *interni* alla sfera economica vera e propria, ed elementi di giustizia *esterni* a tale sfera. Interni nel senso che regolano lo scambio senza distorsioni. Esterni nel senso che riguardano i rapporti inclusivi tra la sfera economica e quella civile e politica. Ad es., non ci si può limitare a dare la conveniente retribuzione a chi lavora, se poi il lavoro consiste nel produrre mine antiuomo. Né ci si può vantare di grandi capacità produttive, e di efficienza nel metterle in atto, se tutto questo viene impiegato per ottenere in sede politica dei privilegi o dei favori.

In ogni caso. Un essere umano è *tutto* insidente (anche) nell'azione economica. Solo per astrazione analitica consideriamo le relazioni economiche in quanto semplicemente tali. Azioni così fatte in realtà non esistono. Anche quando vado a comprare qualcosa al supermercato (un luogo apparentemente anonimo e asettico), solo che faccia la fila alle casse in un modo o in un altro, solo che interPELLI la cassiera o il cassiere in un modo o in un altro, fuoriesco dalla semplice relazione economica, proprio *mentre* la compio. Fuoriesco dalla relazione economica nel senso che realizzo inevitabilmente *anche* una relazione di riconoscimento (o di misconoscimento): sia in una situazione microeconomica (la spesa al supermercato), sia in una relazione macroeconomica (ad es. le transazioni a livello nazionale e internazionale).

Ebbene, la forma di relazione ad altri che io metto in campo, questa, e *solo* questa, decide, in ultima istanza, della qualità *anche* di quella relazione speciale che è la relazione economica. Decide in senso regolativo, se è una relazione di riconoscimento reciproco nella sfera dell'economico. Altrimenti, decide in senso trasgressivo. *L'etica dell'economia in fondo* è tutta qui.

Ma qui prende anche inizio quella che potremmo ora chiamare *l'economia dell'etica*, altrettanto necessaria da porre, perché la prima sia alimentata in modo permanente. Alludo qui al fatto che l'etica, se viene vissuta come etica del riconoscimento reciproco, in quanto etica, propriamente custodisce un altro tipo di scambio, che è lo scambio delle *disponibilità* delle soggettività in gioco. Le quali reciprocamente si scambiano qualcosa, ma nel senso che si *donano* reciprocamente. L'"economia dell'etica" è, in altri termini, l'economia del dono (di sé) rispetto all'economia dello scambio (di beni). O ancora: è l'economia dello *scambio di doni* rispetto all'economia dello *scambio di equivalenti*. Entrambe le forme di scambio sono certo destinate a far *legame amicale* tra gli esseri umani (questa è poi la caratteristica fondamentale della sfera dell'etica), ma la prima forma è come l'anima, di cui la seconda è come il corpo. Solo una disponibilità reciproca delle soggettività, infatti, garantisce il senso profondo dell'equivalenza degli scambi, mentre gli scambi di equivalenti manifestano – danno corpo a – una disponibilità reciproca, che altrimenti resterebbe per lo più un fatto marginale, e persino umanamente poco consistente.

3. Etica ed economia civile

Tra le teorie economiche oggi... sul mercato, a me pare che le istanze etiche or ora declinate abbiano un riscontro significativo nella “economia civile”, così come viene da qualche tempo costruita da un gruppo di studiosi italiani che fa capo specialmente a Stefano Zamagni¹⁶. L'indicatore più importante che si può citare per apparentare l'etica del riconoscimento all'economia della società civile è forse rappresentato dal forte accento che viene posto sulla qualità dei rapporti intersoggettivi nelle relazioni economiche, rapporti intesi proprio come rapporti di riconoscimento reciproco. Ma ciò che più rivoluziona l'approccio all'economia è l'istanza della *inclusione* della struttura dell'eticità nei rapporti di scambio. Ma questo è anche l'aspetto che ha suscitato da più parti critiche al modello. Ed è su questo aspetto che vorrei anch'io brevemente intrattenermi qui.

Intanto, due domande che sorgono spontanee dopo aver letto un saggio come quello che Stefano Zamagni ha scritto per questo libro (vedi): che senso ha scambiare in modo *amichevole*, e non solo in modo *equo*? Quando Aristotele attribuiva all'uomo una natura “politica” e diceva dell'amicizia politica, aveva in mente anche gli scambi (che oggi diremmo di mercato)?

Rispondo: leggendo gli scritti di Stefano Zamagni, di Luigino Bruni e di altri economisti del gruppo, mi vien da dire che l'amicizia riconoscente da loro iniettata nei rapporti di scambio è, certo, una alternativa *eticamente* ineccepibile; non sono sicuro, però, del fatto che sia una alternativa *economicamente* ineccepibile. Mi spiego. Scambiare *all'interno* di un rapporto di amicalità riconoscente a me pare il modo *giusto* di scambiare tra esseri umani. Stefano Zamagni & Co. hanno in questo ragione da vendere. L'etica, comunque, lo prescrive senza ombra di dubbio (v. sopra). Scambiare però in modo *immediato* l'amica-

¹⁶ Nel primo dei saggi di questo libro, il lettore trova un'esposizione dell'economia civile direttamente condotta da Zamagni. Vi prevale l'intento polemico nei confronti dell'economia politica, accusata giustamente di riduttivismo, ma per contrasto si intravedono abbastanza bene le linee costruttive dell'economia civile, che sono espone nei libri di Zamagni, di Luigino Bruni, di Leonardo Becchetti e di tanti altri. Qui cito solo i due testi cui a volte Zamagni rimanda: *Mercato* (Rosenberg&Sellier, Torino 2014) e *Economia civile* (con Luigino Bruni, Il Mulino, Bologna 2004).

lità riconoscente può anche essere *un* modo di scambiare, ma non può essere il modo *generale* di scambiare del mercato. L'ordine dell'amicizia riconoscente è infatti un ordine diverso dall'ordine dello scambio di beni: come l'ordine del corpo è diverso da quello dell'anima e l'ordine della semplice giustizia è diverso dall'ordine dell'amicizia.

Molto giustamente l'economia civile orienta lo scambio al bene comune e non al tornaconto individuale. Molto giustamente l'economia civile critica l'antropologia individualistica e atomistica sottesa dall'economia politica tradizionale. Molto giustamente l'economia civile fa vedere come il mercato concepito dall'economia politica tradizionale tenda a produrre in modo inevitabile diseguaglianza crescente, cioè ingiustizia. Ma il rimedio a tutto questo, che è da perseguire, non può venire, a mio modesto avviso, dalla semplice economia (anche da quella "civile"); può solo venire *dall'economia, dall'etica e dalla politica* coniugate in certo modo (parlando *en philosophe* – altro è il discorso religioso, che qui lascio da parte e in sospenso).

En passant. Aristotele (molto gettonato dagli economisti civili; mossa comprensibile, anzi ineccepibile) considerava la politica come una sorta di coronamento dell'etica. Come l'etica reale e più comprensiva. E anche Hegel apprezzò, come si sa, questa indicazione, e anzi la rilanciò radicalizzandola. I motivi ispiratori dei due filosofi sono stati, però, profondamente diversi: Aristotele non contava molto sull'al di là e quindi *preferiva* chiudere i conti sull'al di qua, trattando dell'umana felicità, cioè *preferiva* chiudere i conti nell'orizzonte del politico; Hegel, identificando il senso della storia con il senso della totalità (immanentismo tipico, come è noto, della temperie idealistica ottocentesca), *doveva necessariamente* chiudere i conti sull'al di qua. E l'orizzonte ultimo pratico dello spirito (oggettivo) era per lui la comunità politica o statale, dove la "morale" diventava finalmente reale (come "eticità"). Certo, lo spirito assoluto (arte, religione, filosofia) stava oltre, dal punto di vista speculativo, ma in concreto era anch'esso come incarnato nella storia reale (cioè abitava anch'esso l'eticità; cioè era reale/oggettivo nell'eticità). Ebbene, entrambi i filosofi, a mio avviso, oggi darebbero torto ai sostenitori dell'economia civile.

La ragione – a partire da i due grandi pensatori – a me par questa: l'etica e la politica dicono chiaramente che *scambiare non basta*; per

l'economia (civile), viceversa, *scambiare basta* (o così pare), specie se lo scambio è equo (giustizia commutativa) e se equa è la distribuzione della ricchezza (giustizia distributiva). Il fatto è che se l'economia è retta dalla giustizia nello scambio *dei beni*, c'è però una "giustizia" più alta, che non è più (propriamente parlando) lo scambio dei beni, ma lo scambio *del riconoscimento*. Il riconoscimento reciproco, appunto. E questa giustizia prende, in realtà, da tempo immemorabile un altro nome: il nome dell'*amicizia*. Aristotele nei libri di *Politica* lo aveva detto con tutta la nettezza desiderabile: nella comunità umana la giustizia è di fondamentale importanza, ma senza l'amicizia (l'amicizia politica) una comunità umana non può vivere a lungo. È condannata a perire (prima o poi).

Che cosa, dunque, bisognerebbe assestare nella strategia dell'economia civile? Rispondo brevemente: proprio *la sua relazione con l'etica*. L'etica dell'economia civile è certamente l'etica del riconoscimento. Ma l'etica del riconoscimento *si distingue* dall'economia civile come l'anima si distingue dal corpo. L'anima "informa" il corpo, usiamo dire noi "aristotelici" (gli economisti civili e il sottoscritto), ma non è il corpo. Nell'economia civile, invece, molte mosse fanno sospettare che si trattino – senza volerlo – anima e corpo come *lo stesso*. Si che l'economia (civile) finisce – senza volerlo – per occupare lo spazio dell'etica. Con la tendenziale conseguenza di "ridurre" l'etica all'economia (civile). Non proprio da raccomandare, questa, come mossa teorica, va da sé; meno che mai a chi giustamente rimprovera all'economia politica di ridurre la realtà ai beni materiali di consumo e la soggettività all'individualismo astratto.

Ma io sono sicuro che questo non vogliono i miei amici che lottano per una economia civile. Sono sicuro che non vogliono confondere l'etica *dell'economia* (l'etica del riconoscimento come *couche* dell'economia civile) con l'economia *come* etica (l'economia civile che si installa nello spazio teorico proprio dell'etica e della politica, ripetendo, da altro lato – il lato comunitario, quello stesso che l'economia individualistica tradizionale ha malamente fatto tramite il mercato)! Dovrebbero però riconoscerlo con maggiore chiarezza teorica. Allora starei ancor più volentieri dalla loro parte.

Una premessa

Il rapporto tra “economia” (economia di mercato, nel presente contesto di discorso) e “persona” è oggi abitualmente affrontato secondo tre livelli di considerazione.

- a) Il primo livello è quello che individua in certi costumi piuttosto che in altri una fonte – a seconda dei casi – di prosperità o viceversa di povertà materiale diffusa. (Esempi rilevanti in proposito sono: lo stabilirsi di vincoli familiari consolidati, la fedeltà coniugale, la prolificità della popolazione – e i loro opposti). Su questo punto, in Italia, sono note le ricerche dell’ISPES o quelle promosse da Centri Universitari e Fondazioni. Qui, non è la moralità del singolo, bensì la postura etica della comunità a essere identificata come fattore economico rilevante per la prosperità sociale. E ciò, senza riferimento a particolari paradigmi macroeconomici; ma, in generale, con un implicito riferimento al paradigma che potremmo dire “smithiano”.
- b) Il secondo livello è quello che considera la rilevanza di alcuni atteggiamenti etici in ordine al buon funzionamento (cioè alla buona fisiologia) delle “leggi economiche”. L’affidabilità diffusa dei comportamenti – e quindi la possibilità di far conto sull’atteggiamento cooperativo e non individualisticamente strategico di un partner economico (a qualunque livello si collochi la *partnership*) – è comprensibilmente indicata come un fattore decisivo per il buon andamento di un regime economico. Si tratta di temi studiati anche attraverso la “teoria dei giochi”¹

¹ La “teoria dei giochi” è una disciplina che ha come oggetto il problema dell’interdipendenza tra i soggetti partecipanti a una interazione strategica strutturata, detta appunto “gioco”: tipicamente un negoziato politico o una strategia di mercato. L’ana-

(si pensi al celebre “dilemma del prigioniero” o a quello della “caccia al cervo”). Lo sviluppo di questi dilemmi evidenzia, tipicamente, come la reciproca affidabilità dei soggetti dell’agire – anche dell’agire economico – renda più redditizie le scelte per tutti i soggetti che vi siano coinvolti. Specularmente, esso evidenzia l’antieconomicità dell’atteggiamento *free-rider*:² nell’immediato, per la collettività, nel medio periodo anche per lo stesso agente che scelga di assumerlo.

- c) Il terzo livello di considerazione, più architettonico dei precedenti, è quello con cui si mette a tema la non-assolutezza dell’economia rispetto alla società. Il mercato, infatti, non è una realtà “assoluta”.³ Si consideri, al riguardo, che esso si istituisce sulla base di regole consolidate dalla consuetudine, che la moralità consente di rispettare lealmente e che leggi positive fanno osservare coercitivamente. Ora, né le regole (hegelianamente, il “*Recht*”), né la moralità (hegelianamente, la “*Moralität*”), né le leggi positive (hegelianamente, la “*Sittlichkeit*”) sono realtà mercatabili, cioè sottoposte di fatto o sottoponibili di diritto al mercato. Esse, anzi, precedono quest’ultimo, proprio in quanto lo rendono possibile. Più in generale, occorre considerare che il mercato non inizia e non termina in se stesso, bensì nella società civile. E alcuni autori, proprio per sottolinearlo, preferiscono, all’espressione “economia di mercato”, l’espressione “economia civile”.⁴

Queste considerazioni sono in genere corredate da quella, ulteriore, secondo cui il mercato non esprime, non solo formalmente ma neppure materialmente, l’intera società civile: non tutti gli uomini, infatti, accedono al mercato, non tutti cioè

lisi dei comportamenti degli agenti che partecipano alla “interazione strategica” considera un qualsiasi contesto in cui un soggetto sia portato a reagire in conseguenza del comportamento di un altro soggetto, o simultaneamente ad esso. La teoria dei giochi è materia di studio in economia, dove viene applicata ai comportamenti degli agenti di mercato ed utilizza alcuni modelli che descrivono i comportamenti di soggetti in condizioni di incertezza o di incompletezza informativa.

² Per “*free rider*” si intende l’agente economico che attua un comportamento opportunistico finalizzato a fruire pienamente di un bene (o servizio) prodotto collettivamente, senza contribuire, a sua volta, alla sua costituzione.

³ Non dimentichiamo che in latino *ab-solutus* significa “sciolto da legami”.

⁴ Si veda al riguardo: S. ZAMAGNI – L. BRUNI, *Economia civile*, Il Mulino, Bologna 2004.

- possono esprimere in esso i propri bisogni e le proprie abilità.⁵ E questo fa sì che, nei confronti di tali soggetti, la società nel suo complesso sia chiamata a una responsabilità, anche economica, che il mercato, di suo, non è in grado di sostenere.
- d) Le considerazioni che qui proponiamo intendono piuttosto affrontare la questione a un livello diverso, ancorché complementare rispetto al precedente: che cosa abilita la persona all'intrapresa (*lato sensu*), e più in generale al lavoro, cioè ai due fattori ultimamente istitutivi della economia? Chi è l'imprenditore e chi è il lavoratore? Ecco la questione. E come si colloca questo approccio in relazione al precedente? Si può dire che ne sia un ramo possibile – e decisivo – di approfondimento. Nasce dalle medesime considerazioni, pur non impegnandosi necessariamente a sposare un paradigma macroeconomico piuttosto che un altro. Potremmo dire che, con maggiore o minore facilità, ne può attraversare più d'uno.

2. Riflessioni sull'intrapresa

2.1. Chiarimenti preliminari

2.1.1. L'impresa

L'intrapresa economica è l'attività che genera la possibilità stessa del lavoro, qualunque sia il soggetto che intraprende. È chiaro però che "intrapresa" è il correlato soggettivo di "impresa", e non un suo sinonimo. Come si può richiamare manualisticamente, "impresa" è "il complesso dei mezzi organizzati dall'imprenditore per esercitare una attività economica al fine della produzione o dello scambio di beni e servizi". In quanto attore economico, l'impresa è presente sul mercato attraverso la domanda di fattori produttivi e l'offerta di prodotti.⁶

⁵ E se il mercato è il luogo in cui – hegelianamente – la persona, prescindendo da ulteriori considerazioni, viene riconosciuta dagli altri come presenza significativa per la società, coloro che non vi hanno accesso rischiano di non essere riconosciuti a pieno titolo come "persone".

⁶ Sempre manualisticamente: le "fonti di finanziamento" dell'impresa sono ordinariamente: l'autofinanziamento (che proviene da quei margini di profitto che l'impresa non ridistribuisce tra soci o azionisti, bensì reinveste nella produzione); l'emissione di azioni (titoli a reddito variabile, detto "dividendo") e obbligazioni (titoli temporanei

Ancora manualisticamente, per “azienda” si intende “il complesso dei beni organizzati dall’imprenditore per l’esercizio dell’impresa”. L’azienda deve disporre dei “fattori produttivi”, che sono: i beni di natura, il lavoro, il capitale,⁷ l’organizzazione produttiva. Ora, se per “capitale” si intende il reddito risparmiato e investito o anche disponibile all’investimento nell’azienda,⁸ dire che l’economia di mercato è “capitalistica” (nel generico senso che essa ha bisogno di capitali per funzionare), significa ribadire una ovvietà analitica. Più avanti, invece, considereremo un’altra accezione del termine “capitalismo”, diversa da questa: non ovvia – quella –, e di carattere piuttosto ideologico.

2.1.2. *L'imprenditore*

Il termine “imprenditore” (*entrepreneur*) è entrato in letteratura con l’economista francese Jean Baptiste Say, che lo usa nel suo *Traité d’économie politique* (1803). Per “imprenditore” si intende colui che utilizza i fattori produttivi, organizzandoli – a proprio rischio – nel processo produttivo. Egli è dunque – e lì deve stare la sua genialità propria – è un intermediario, un uomo di relazione, tra quanti offrono capitale o lavoro e quanti domandano beni o servizi. Dunque, egli entra nel mercato domandando “fattori produttivi” e offrendo “prodotti”.

La vera e propria figura imprenditoriale, ben distinta da quella del possidente redditiero ma anche da quella del mastro di bottega, si consolida nella prima metà del XVIII secolo con la prima rivoluzione industriale inglese.⁹ L’imprenditore propriamente detto è un catalizzatore che

a reddito fisso, detto “interesse”, che vengono restituiti dagli acquirenti alla loro scadenza); il credito bancario. “Società” è il soggetto giuridico “plurale” dell’impresa. Più precisamente, essa è il contratto con cui due o più persone mettono insieme beni o servizi per l’esercizio in comune di un’attività economica, allo scopo di dividerne gli utili.

⁷ Esso si articola in: “capitale fisso” (materiali utilizzabili ripetutamente: ad esempio, macchinari); “capitale circolante” (mezzi utilizzabili una sola volta: ad esempio, carburanti oppure sementi); “capitale finanziario” (il denaro che consente di acquistare i primi due tipi di capitale).

⁸ Secondo Arthur F. Utz, il capitale è la «prestazione utile sottratta al consumo immediato», rappresentata dagli investimenti produttivi. Esso dunque non è «una cosa», bensì la «funzione di una cosa». È l’attuazione di mezzi di produzione, prodotti per ottenere “utili” (cfr. A. F. UTZ, *Etica economica* [1994], trad. it. G. Salmeri, Edizioni Paoline, Cinisello Balsamo 1999, p. 127).

⁹ Osservava in proposito Schumpeter: «Soltanto pochi economisti, soprattutto J.B. Say, hanno esattamente individuato sia pure di passaggio la figura dell’imprenditore. Nella maggior parte delle grandiose raffigurazioni del processo economico disegnate dall’economia politica del secolo XIX, quella figura manca del tutto. Ne è un esempio

collega produttivamente i capitali (che altrimenti resterebbero inerti) e il lavoro di coloro che accettano di stare alle sue dipendenze.¹⁰ Al finanziatore egli restituisce gli interessi sul capitale investito (in una ulteriore fase, egli restituisce una partecipazione al profitto dell'impresa); al lavoratore assegna lo stipendio. L'abilità propria dell'imprenditore comprende la capacità di pianificare l'attività dell'azienda in riferimento ai cicli produttivi, alle condizioni variabili del mercato (e al difficile incontro tra queste due realtà). Col complessificarsi della realtà aziendale diventa normale che del primo aspetto si occupi un direttore di produzione e del secondo un direttore commerciale; e che l'imprenditore collochi la propria funzione ad un livello ulteriore, più latamente strategico.

Nella grande impresa, organizzata tipicamente nella forma di "società per azioni",¹¹ diversamente che nel caso opposto della società "ad

Marx, per il quale non esistono imprenditori ma soltanto 'capitalisti', con il risultato che una delle contrapposizioni e uno degli antagonismi pratici più importanti che il processo economico capitalistico mostra, ossia la contrapposizione tra l'imprenditore e il capitalista, va completamente perduta» (cfr. J. SCHUMPETER, *L'imprenditore e la storia dell'impresa. Scritti 1927-1949*, trad. it. E. Grillo – A. Salsano – A. Carbonaro – A. Pagani, Einaudi, Torino 1993, pp. 53-54). Schumpeter distingue diverse tipologie di imprenditore, storicamente affermatesi. (a) Il padrone di fabbrica o di impresa commerciale, che è lui stesso detentore dei capitali che impiega e, a volte, egli stesso ideatore della novità da lui economicamente sfruttata; di formazione o ingegneristica o giuridica, è caratterizzato da ideali borghesi e familisti. (b) Il capitano d'industria, che può coincidere con un amministratore delegato, preoccupato di barcamenarsi tra banche e azionisti; la sua iniziativa non è più di carattere familiare. (c) Il *manager*: un dirigente assunto dall'azienda e pagato in funzione dei risultati raggiunti (sia quanto alla *performance* produttiva sia quanto alla approvazione sociale della sua gestione dell'impresa). (d) Il fondatore (*promoter*), cioè il ricercatore e realizzatore di nuove possibilità produttive. Non appartiene a classi sociali ben definite e non ha necessariamente stabili rapporti con una azienda precisa. Quest'ultimo è per Schumpeter l'imprenditore in senso specifico e intensivo: l'uomo della innovazione. (Cfr. *ivi*, cap. I, § 4). Nella visione di Smith, Ricardo e Mill sembra esserci posto per il capitalista e per il *manager*, ma non per l'imprenditore in senso specifico: e ciò costituisce una grave miopia, in quanto trascurare il fattore decisivo della iniziativa economica, significa precludersi la possibilità di comprendere adeguatamente le dinamiche dello sviluppo economico. Fondamentale, poi, è ricostruire la storia della imprenditorialità (e delle famiglie imprenditoriali), e dei fattori che la favoriscono (e che possono comprendere il clima, l'orografia, la ricchezza naturale, ma anche il buon governo della società e del territorio). (Cfr. *ivi*, cap. 6).

¹⁰ Classiche le riflessioni di Schumpeter al riguardo: l'imprenditore, formalmente, non è il detentore del capitale investito nell'impresa, ma neppure è tecnico o amministratore dell'attività produttiva (cfr. J. SCHUMPETER, *L'imprenditore e la storia dell'impresa*, cit., pp. 39-40).

¹¹ La società per azioni è un tipo di società "ad autonomia patrimoniale perfetta", o "società di capitali" – nel senso che le sue vicende finanziarie sono giuridicamente indipendenti da quelle dei soci.

accomandita semplice”,¹² il ruolo imprenditoriale è ben distinto da quello proprietario. Proprietari sono gli azionisti, imprenditori sono i *manager* (guidati da un “amministratore delegato”), che si occupano della pianificazione produttiva e del controllo e della direzione del personale. Gli interessi specifici degli azionisti e quelli dei *manager* possono anche (almeno parzialmente e occasionalmente) divergere tra loro. Per questa ragione, sembra opportuno che il *manager* resti indipendente, dal punto di vista degli interessi finanziari, dai destini della società in questione.¹³

2.1.3. *A proposito del profitto*

Il profitto realizzato dall’impresa è un reddito complesso, che si può interpretare come la composizione di almeno tre fattori formali: (1) la retribuzione propria dell’imprenditore, in quanto attore e lavoratore dell’impresa; (2) l’interesse che spetta agli investitori, e quindi all’imprenditore stesso se e in quanto è egli stesso investitore; (3) il premio che a investitori e imprenditore spetta per il rischio economico connesso con la gestione dell’impresa.¹⁴

Varie sono le interpretazioni storicamente date del profitto. Gli economisti classici di fine Settecento lo intendono come ciò che rimane del ricavo, una volta che ne siano stati dedotti i costi di produzione (salari, materie prime, ecc.). Essi non distinguono ancora tra il capitalista (ovvero finanziatore dell’impresa) e l’imprenditore: figure che, ai loro tempi, si assommavano nel “capitano d’industria”. I fattori che prima formalmente distingevamo (interesse, retribuzione e premio), qui fanno ancora tutt’uno.

Il marxismo, invece, interpreta il profitto come una funzione del “plusvalore”. Più precisamente, per Marx il saggio di profitto dell’im-

¹² La società ad accomandita semplice è un tipo di società “ad autonomia patrimoniale imperfetta” o “società di persone” – nel senso che le sue vicende coinvolgono giuridicamente i soci, che possono essere chiamati a rispondere di persona dei debiti societari.

¹³ Tale indipendenza può passare attraverso il rifiuto delle *stock-options*, cioè della possibilità di scegliere che una parte del proprio stipendio di *manager* venga versata in forma di partecipazioni azionarie alla società stessa di cui si ha in mano la gestione. Tale rifiuto avrebbe lo scopo di evitare la tentazione di praticare speculazioni sul titolo posseduto, sfruttando o inducendo voci di mercato sul titolo stesso, a partire da una posizione di conoscenza e di forza, ma senza tener conto del bene finanziario della società.

¹⁴ Naturalmente, del profitto possono partecipare a loro modo anche i dipendenti dell’impresa, in forma di: mensilità stipendiali aggiuntive (“tredicesima” ecc.), ferie retribuite, decurtazioni eventuali dell’orario di lavoro, o partecipazioni azionarie.

prenditore/capitalista sarebbe equivalente al rapporto tra il plusvalore “sottratto” alla forza-lavoro, e la somma del “capitale costante” (il costo dei mezzi di produzione) e del “capitale variabile” (i salari dei dipendenti); dove il primo (il capitale costante) tende inesorabilmente ad aumentare.¹⁵

Il “marginalismo”¹⁶ intende il profitto come un premio, che si ridistribuisce su chi rischia imprenditorialmente e finanziariamente.¹⁷

Per Josef Schumpeter – come vedremo –, il profitto va interpretato come il risultato di ogni felice innovazione produttiva.¹⁸

¹⁵ Marx immagina, infatti, che gli strumenti di produzione da acquistare per reggere la concorrenza debbano essere sempre più raffinati e costosi. In un tale quadro, per mantenere costante il profitto, occorrerà scegliere tra le seguenti vie: aumentare l’orario di lavoro a parità di salario, cioè aumentare il plusvalore; diminuire i salari, mantenendo inalterato l’orario di lavoro, aumentando in altro modo il plusvalore; oppure diminuire il numero degli occupati, aumentando la meccanizzazione. Si tratta di vie che possono anche essere combinate tra loro, ma che in ogni caso conducono – per Marx – all’insostenibilità dell’economia capitalistica.

¹⁶ Il marginalismo è un metodo di analisi economica basato su misurazioni fatte “al margine” (cioè riferite all’ultima unità del bene consumato o del fattore produttivo impiegato). Secondo il marginalismo ciascun soggetto confronta le variazioni incrementali di due variabili (ad esempio, l’utilità o profitto, e il costo) e adatta i propri piani di consumo o di produzione in modo da rapportare tali variabili in senso ottimale. L’attività economica è il risultato di queste massimizzazioni. Il marginalismo basa le sue analisi esclusivamente sulla razionalità strategica degli agenti economici seguendo le indicazioni dell’individualismo metodologico. Il marginalismo rappresenta il passaggio dalla economia politica classica al tentativo di elaborare una “scienza economica” pura. Esso ha determinato una rivoluzione in economia, con la teoria soggettiva del valore, che collega quest’ultimo all’utilità marginale: teoria che andava a sostituire la classica teoria oggettiva del valore, che invece lo legava al costo di produzione.

¹⁷ La teoria marginalista afferma che ad ogni fattore della produzione va una remunerazione che deve essere proporzionale al contributo da esso dato alla produzione stessa. Alla produttività “marginale” del lavoro corrisponde il salario reale e alla produttività “marginale” del capitale corrisponde il tasso di interesse, cioè il tasso di profitto.

¹⁸ Cfr. J. SCHUMPETER, *L'imprenditore e la storia dell'impresa*, cit., p. 127. «La scienza [...] deve apportare alcune precisazioni all’immagine che nella vita pratica ci si fa della funzione dell’imprenditore. Essa ci aiuta anzitutto a distinguere l’imprenditore dal capitalista e il profitto d’imprenditore dal profitto di capitale. Ciò è importante già dal punto di vista aziendale, perché qualsiasi uomo d’affari che non fa questa distinzione e scambia il profitto netto che risulta in bilancio per una rendita di capitale permanente, sbaglia semplicemente i conti e quindi la sua strategia» (cfr. *ivi*, p. 79).

2.2. *L'intrapresa*

L'intrapresa è il correlato soggettivo dell'impresa.¹⁹ Parlare dell'intrapresa non significa riferirsi alle regole della dinamica aziendale, ma piuttosto al senso stesso dell'intraprendere, cioè di una realtà che è essenzialmente umana e morale, prima che economica. Una realtà che, però, determina l'esistenza e condiziona la qualità del mercato.

Occorre infatti considerare che la relazione tra realtà economica e fattore morale è molto più profonda di quanto non siamo abituati a pensare. Più precisamente, il fattore morale non incide sull'economia solo in relazione al rispetto di regole economiche impostesi nel mercato o di regole giuridiche imposte al mercato, ma esso incide prima ancora, e più radicalmente, delineando il profilo dei soggetti del mercato stesso: dagli imprenditori ai consumatori.

Giuseppe Toniolo aveva pubblicato al riguardo, nel 1873, un testo dal titolo *Dell'elemento etico quale fattore intrinseco delle leggi economiche*, in cui leggiamo: «L'uomo è causa efficiente prima e massima delle leggi sociali ed economiche – l'uomo con ogni suo elemento morale, nessuno escluso».²⁰ Analogamente si sarebbe espresso, cinquant'anni

¹⁹ A ben vedere, il tedesco *Unternehmung* – usato da Schumpeter – indica, insieme, “impresa” e “intrapresa”. È opportuno segnalare un secondo significato del concetto d'“impresa” [*Unternehmung*], che si riscontra in sede scientifica, e che anzi dal punto di vista linguistico è persino quello originario: “impresa” non significa infatti soltanto l'unità di produzione, l'azienda, la ditta stessa, ma anche il processo attraverso il quale nasce questa unità, l'azienda, la ditta, ossia il fare di determinati soggetti economici che la crea. Come vedremo, l'imprenditore è soggetto dell'impresa soltanto in quest'ultimo senso» (cfr. J. SCHUMPETER, *L'imprenditore e la storia dell'impresa*, cit., p. 15).

²⁰ È il testo della sua prolusione al corso di Economia Politica, tenuta il 5 dicembre 1873 all'Università di Padova. Vi leggiamo: «Chi si faccia ad investigare negli scrittori di economia politica, dagli esordi della scienza fino ad noi, l'argomento dei moventi dell'attività umana [...] agevolmente rileva, come tutti si accordino a riconoscere quest'ultimo nell'interesse personale. [...] L'interesse personale esercita una grande funzione [nella] vita individuale e collettiva [...]. Ma tutto ciò non vuol dire [...] che l'utilità individuale sia l'unico principio dinamico della vita collettiva: e l'affermarlo e il ricercare in esso solamente la spiegazione di tutti i fenomeni economici, è errore filosofico, errore di fatto, errore di metodo. [...] Così s'ebbe un sistema compiuto di dottrine economiche [...] che presupponendo troppo facilmente l'armonia spontanea del privato interesse col pubblico [interesse], mirò soltanto ad esaltare in massimo grado l'attività dell'individuo [...]; che prendendo a guida il freddo calcolo illuminato [...] dall'intelligenza, ma segregato dai più nobili impulsi del cuore, dise-

più tardi, lo stesso Schumpeter: «Lo sviluppo dell'economia non è un fenomeno che vada spiegato economicamente»; piuttosto, «le ragioni e quindi la spiegazione dello sviluppo devono essere cercati al di fuori del gruppo di fatti contemplati dalla teoria economica».²¹

La qualità dei soggetti economici – la loro formazione – entra a caratterizzare le dinamiche del mercato: quelle che poi vengono approssimativamente captate in leggi economiche e tutelate da leggi giuridiche. Del resto, come i pionieri della vita morale – quelli di cui si occupa Bergson nel suo *Les deux sources de la morale et de la religion* – hanno mostrato ai loro contemporanei e ai posteri nuove e più alte possibilità di esperienza morale; così i pionieri della vita economica introducono (inventano) nuove dinamiche economiche, con cui poi anche gli altri dovranno fare i conti. L'imprenditore, nel senso intensivo della parola, è precisamente un inventore economico.

3. L'imprenditore schumpeteriano

Josef Schumpeter (1883-1950), giurista prestatò all'economia, già ministro delle finanze della Repubblica Austriaca (quella uscita dalla spartizione dell'Impero Austro-Ungarico, conseguente alla prima guerra mondiale), è stato docente di materie economiche ad Harvard dal 1932 al 1950. Da lui riprendiamo una idea specifica e intensiva di "imprenditore", e quindi di "intrapresa".

gnò matematicamente la parte esteriore e meccanica dei fenomeni trascurando la parte intima e morale [...]; e che infine fu sospetta (non sempre a torto) di aver favorito certe tendenze [...] all'egoismo ed al materialismo [...] e contribuito così ad inasprire [...] il grave conflitto di interessi che insidia [il] moderno incivilimento [...]. [Nessuno] penserà certamente che il libero commercio tra le nazioni, il quale effettua sotto novella forma il sentimento della solidarietà universale, sia il trionfo esclusivo di un illuminato interesse economico. No: il libero cambio era di gran lunga preparato da questo sentimento ingenito di fratellanza umana, promosso dalle dottrine filosofiche di certe scuole umanitarie e dalle vicende politiche e sociali del secolo scorso [...]. E così, continuando questa rassegna di fatti, si potrebbe [...] dimostrare che non v'ha fenomeno economico il quale non venga in qualche misura affetto dalle opinioni e sentimenti e pregiudizi e passioni che intessono la vita dell'intelletto e del cuore umano». Non è casuale che Toniolo – vent'anni prima di Weber – avesse studiato la relazione che vige tra etica, religione e spirito di intrapresa.

²¹ Cfr. J. SCHUMPETER, *Teoria dello sviluppo economico* [1912], trad. it. L. Berti, Sansoni, Firenze 1971, pp. 73-4.

3.1. *Una premessa: l'ipotesi di Weber*

Su Schumpeter agì – lo sappiamo – l'influenza delle ipotesi di Sombart e di Weber sulle radici spirituali dell'attività imprenditoriale.

La posizione di Weber, in particolare, è stata da molti intesa come una specie di ideale opposizione a Marx, proprio sui temi del lavoro e dell'economia. Dove Marx aveva subordinato alle dinamiche economiche e sociali (struttura, ovvero variabile relativamente indipendente) quelle ideali e religiose (sovrastuttura, ovvero variabile relativamente dipendente), Weber – nel celebre testo *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo* (1905) – sembra fare il reciproco, stabilendo una dipendenza inversa. Diciamo “sembra”: infatti lo stesso autore esclude che, della sua opera si possa dare una interpretazione così rigida. Egli esclude, insomma, ogni schematismo interpretativo della storia: sia quello marxiano, sia quello inverso. La sua idea di una dipendenza della affermazione dello spirito del capitalismo dall'etica protestante, può tutt'al più valere – ai suoi stessi occhi – come una ipotesi di lavoro, utile in tanto in quanto sia capace di condurre a delle effettive scoperte storiografiche.²²

3.1.1. *L'autentico spirito del capitalismo*

Il testo di Weber parte dalla constatazione che, in un Paese religiosamente misto come la Germania, la comunità protestante risultava (a cavallo tra Ottocento e Novecento) mediamente più ricca ed economicamente più attiva di quella cattolica. Questa constatazione induce l'autore a formulare una ipotesi tutta da verificare: quella per cui l'ascesi di marca protestantica (descrivibile nei termini hegeliani di un “appetito tenuto a freno”) avrebbe determinato qualcosa riguardo allo sviluppo – anche se non alla nascita – delle dinamiche capitalistiche²³.

Il capitalismo, inteso come economia di intrapresa produttiva e finanziaria, ovviamente non nasce col protestantesimo: di questo, We-

²² «Non può essere nostra intenzione di sostituire ad una interpretazione causale della civiltà e della storia, astrattamente materialistica, un'altra spiritualistica, astratta del pari. Tutte e due sono ugualmente possibili, ma con tutte e due si serve ugualmente poco alla verità storica, se pretendano di essere non una preparazione ma una conclusione dell'indagine» (cfr. M. WEBER, *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo* [1905], trad. it. P. Burrelli, Sansoni, Firenze 1977, pp. 307-8).

²³ Cfr. *ivi*, I, 1.

ber è perfettamente consapevole. Si pensi, al riguardo, alla straordinaria esperienza dei finanzieri, dei banchieri e degli imprenditori senesi, fiorentini, e in generale “lombardi”, del XIII-XV secolo. È però plausibile – agli occhi di Weber – che lo “spirito del capitalismo” – quale si sarebbe esemplarmente espresso nell’americano Benjamin Franklin (1706-1790) – non fosse pensabile senza l’ascesi protestantica.

In realtà, già un protagonista dell’umanesimo italiano, come Leon Battista Alberti, raccomandava al suo lettore: “sii parsimonioso”, “fa’ economia della tua proprietà come del tuo tempo: sii moderato e diligente”.²⁴ E, dagli studi di Armando Sapori in avanti, si è lavorato a documentare queste antecedenze storiche, per altro ovvie.²⁵

Franklin sintetizzava lo “spirito del capitalismo” in alcune celebri formule, tra cui le seguenti: “il tempo è denaro”; “il credito è denaro”; “il denaro è per sua natura fecondo e produttivo” – formule che parlano, tutte, della redditività del denaro in quanto tale. Ora, la redditività del denaro, era già stata ampiamente sperimentata in ambito cattolico (si pensi ai banchieri cui accennavamo); e, in quell’ambito, era stata anche teoricamente giustificata – in quanto distinta dall’usura – da autori come Tommaso d’Aquino,²⁶ Pietro di Giovanni Olivi, Duns Scoto, Alessandro di Alessandria, Bernardino da Siena e Antonino da Firenze,²⁷ e poi dallo stesso Magistero della Chiesa: quando l’investi-

²⁴ Cfr. B. DINI, *Le origini del capitalismo*, Le Monnier, Firenze 1979, pp. 86-87.

²⁵ Si veda, a titolo esemplificativo: A. SAPORI, *La mercatura medievale*, Sansoni, Firenze 1972.

²⁶ Tommaso d’Aquino (cfr. *Summa Theologiae*, II IIae, q. 78) condannava l’usura, ma non ogni forma di redditività del denaro. La condanna dell’usura conseguiva alla considerazione della intrinseca sterilità del denaro. Il denaro, non avendo un suo valore d’uso, non può essere dato in uso; esso non può partorire di per sé altro denaro. Si può lecitamente avere denaro solo in cambio di oggetti naturali. Invece, quando l’operazione ha effetti sociali positivi – cioè, quando è in gioco un investimento in attività produttive, che creano lavoro –, il denaro può essere prestato con interesse (cfr. II IIae, q. 78, a. 2, ad 5um).

²⁷ Fondamentale, in questa tradizione, è l’opera di Pietro Di Giovanni Olivi (1248-1298), il quale, nel suo *Tractatus de emptione et venditione, de contractibus usurariis et restitutionibus*, si chiede se sia lecito distinguere fra il prestito di una somma di denaro qualsiasi e il prestito di una somma di denaro che dia alimento al processo produttivo. Secondo Olivi, mentre l’incremento del denaro preteso in forza del mutuo è configurabile come usura, la ricompensa che chiunque progetti un investimento economico relativamente fruttifero pretende per il prestito, sarebbe invece da considerare come un risarcimento del danno subito. Tale danno si esprimeva, appunto, con la parola “interesse”, derivata dal diritto romano. Sulla considerazione dell’uso umano per

mento finanziario implica rischio e impegno, e generava lavoro, non può essere inteso come semplice usura.²⁸

Ma lo spirito capitalistico – che Weber ipotizza possa essere legato al protestantesimo – non è riconducibile alla semplice giustificazione

la formazione del valore economico di un bene, insiste Duns Scoto, secondo il quale è giusto che il mercante riceva un'adeguata remunerazione, quando alloca beni utili, o li conserva e li migliora, o se aiuta la gente a giudicare rettamente il valore e il prezzo delle cose. Così come è lecito l'investimento a interesse, se implica rischio sul capitale (cfr. *Ordinatio*, IV, d. XV, q. 2). Alessandro di Alessandria, successore di Scoto sulla sua cattedra parigina, nel trattato *De usuris* (1302) si occupò soprattutto di credito e di operazioni finanziarie. Secondo Alessandro, non è usura il guadagno del cambiavalute. Costui non è per nulla tenuto a prestare la sua opera gratuitamente e ciò per la semplice ragione che l'arte camporia è necessaria per coloro che viaggiano nelle diverse regioni per scambiare beni, contribuendo così alla vita sociale. Altri teologi francescani – quali Artesano di Asti e Gerardo di Odone – veicolarono nelle scuole dell'Ordine le dottrine di Alessandro sull'attività "cambiaria" e quelle dell'Olivari sulla liceità degli investimenti finanziari produttivi: dottrine che di lì a poco sarebbero state riprese da Bernardino da Siena (francescano) e, poco dopo, da Antonino da Firenze (domenicano). Josef Schumpeter, nella sua *Storia dell'analisi economica* del 1954, non facendo cenno a Bernardino da Siena, scrive che la teoria della lecita produttività del capitale monetario «fu per la prima volta espressa da sant'Antonino da Firenze, il quale spiega che, sebbene il denaro circolante possa essere sterile, il capitale monetario non lo è, perché esso rappresenta una condizione necessaria per intraprendere affari». Schumpeter aggiunge che la dottrina di Antonino era stata resa possibile da quella di Tommaso, da noi già richiamata; e, a sua volta, avrebbe trovato una eco importante in Molina (cfr. J. SCHUMPETER, *Sitoria dell'analisi economica*, [1954], trad. it. P. Sylos Labini e L. Occhionero, Boringhieri, Torino 1959, vol. I, p. 129). Senonché, come ha dimostrato Raymond de Roover (nel volume *St. Bernardino of Siena and St. Antonino of Florence: the two great thinkers of Middle Ages*, Boston 1967), la maggior parte delle idee esposte da sant'Antonino nella sua *Summa Theologica* sono riprese dagli scritti di san Bernardino, il quale, a sua volta, aveva attinto alle dottrine di Pietro di Giovanni Olivari. In generale, su questi temi è utile il riferimento a: G. ANDENNA, *Riflessioni canonistiche in materia economica dal XII al XV secolo*, in Aa.Vv., *Chiesa, usura e debito estero*, Vita e Pensiero, Milano 1998.

²⁸ Si pensi alla Bolla *Inter Multiplices* (1515) di Papa Leone X (figlio di Lorenzo il Magnifico), in cui si afferma che «l'interpretazione propria di usura riguarda i casi in cui, ad esempio, dall'uso di una cosa, che non produce alcunché, ci si ripromette – senza fatica, senza spesa e senza pericolo – di ottenere guadagno e frutto» (cfr. H. DENZINGER – A. SCHÖNMETZER, *Enchiridion Symbolorum*, XXXVI edit., Herder, Romae 1976, n. 1442); e si stabilisce che i Monti di Pietà – istituiti dai Francescani a tutela dei più poveri – continuano a mantenere un tasso di interesse limitato alle spese per il personale e per la conservazione dei beni depositati (cfr. *ivi*, n. 1443). In seguito, Benedetto XIV, con l'Enciclica *Vix pervenit* (1745), pose i seguenti criteri: si può investire denaro sia in "titoli" fruttiferi (di stato), per avere una rendita stabile; sia in titoli di imprese, per partecipare ai proventi di un'onesta mercatura. Chi partecipa ad un rischio, infatti, legittimamente esige un debito (cfr. *ivi*, nn. 2548-9).

della redditività del denaro. Esso implica, ulteriormente, i seguenti convincimenti. (a) Il lavoro produttivo va inteso come fine a se stesso, cioè non va subordinato ad un fine più alto. (b) Il lavoro deve essere razionalizzato (ciò che tipicamente accade con la divisione del lavoro, nei suoi vari aspetti); e questo deve svincolare il lavoro dall'orizzonte della semplice economia di sopravvivenza, per legarlo a quello dell'economia di accumulo e di scambio. (c) I profitti non vanno goduti, bensì reinvestiti, per espandere l'attività economica: e ciò, senza limiti preventivabili.²⁹

3.2. *Protestantesimo e spirito del capitalismo*

Ora, quale tipo di protestantesimo può dirsi legato a questo tipo di convincimenti? Non il luteranesimo – spiega Weber. È vero che in Lutero c'è l'interpretazione del lavoro (*Beruf*) come vocazione (in riferimento al verbo *berufen*, che vuol dire appunto “chiamare”, “vocare”). Ma questa interpretazione non rappresenta nulla di particolarmente originale rispetto a quanto già insegnato in ambito cattolico circa il lavoro come occasione per rispondere alla propria vocazione nella vita quotidiana da parte di chiunque (si pensi al *De opere monachorum* di Agostino). La concezione del lavoro come vocazione non c'entra, dunque, con lo spirito del capitalismo. Si pensi, oltretutto, che Lutero era drasticamente contrario alla redditività del denaro, ed era non a caso avverso ai più grandi imprenditori tedeschi della sua epoca: i cattolici Fugger. Neppure il Calvinismo pare a Weber un candidato adeguato: se degli innegabili effetti esso ha avuto nell'espansione dello spirito del capitalismo, ciò è stato più per una eterogenesi dei fini, che per una coerenza effettiva con i suoi principi.³⁰

Candidati migliori gli appaiono alcuni movimenti nati in seno alle principali confessioni protestanti, quali il metodismo (sorto nell'ambito dell'anglicanesimo), il pietismo (sorto in ambito luterano) e il

²⁹ Cfr. M. WEBER, *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, cit., I, 2.

³⁰ Cfr. *ivi*, I, 3. Aggiunge Weber: «non si deve combattere per una tesi così pazzamente dottrinarica come sarebbe la seguente: che lo 'spirito capitalistico' sia potuto sorgere solo come una emanazione di determinate influenze della Riforma o che addirittura il capitalismo come sistema economico sia un prodotto della Riforma. Già il fatto che alcune importanti forme di aziende capitalistiche sono notoriamente assai più antiche della Riforma si oppone una volta per sempre ad una tale opinione. Ma si deve porre in chiaro soltanto se e in quanto influenze religiose abbiano avuto parte nella formazione qualitativa e nella espansione quantitativa di quello 'spirito' nel mondo e quali lati concreti della civiltà che posa su basi capitalistiche derivino da tali influenze» (cfr. *ivi*, pp. 162-3).

puritanesimo (sorto in ambito calvinista). In queste versioni settarie del protestantesimo sembra svilupparsi una asceti favorevole allo sviluppo dello spirito capitalistico. Ma Weber è ben consapevole che questa ipotesi andrebbe verificata sul piano delle ricerche storiografiche³¹. In effetti, una tale indagine sarebbe stata poi effettuata in modo documentato negli anni Sessanta da uno storico dell'università di Cambridge – H.R. Trevor-Roper –, il quale, nello studio *Religion, the Transformation, and Social Change* (1967), illustra in modo persuasivo come all'origine delle maggiori fortune capitalistiche del XVII secolo vi fossero, non protestanti, bensì cattolici in odor di eresia (per esempio, “sociniani”), oppure *moriscos* e *marranos*, cioè rispettivamente musulmani ed ebrei convertiti più o meno forzatamente al cattolicesimo, che erano emigrati dalla penisola iberica nei Paesi Bassi agli inizi del Seicento, per evitare guai con l'Inquisizione spagnola; o più semplicemente cattolici spregiudicati e dotati di spirito d'avventura.

Tornando a Weber, la conclusione del suo problematico testo è che il capitalismo, una volta affermatosi, non ha e non avrà più bisogno – se mai ne abbia avuto – di basi religiose per mantenersi in vita. Anzi, la laicizzazione dei costumi sembra a lui essere una condizione decisiva per lo sviluppo di questo fenomeno.³² Al contrario, Schumpeter – come vedremo – ritiene che l'avanzare della laicizzazione ostacoli fino a rendere impossibile lo sviluppo dell'impresa, in quanto va a elidere proprio le risorse morali che la rendono possibile.

3.3. Schumpeter: l'imprenditore come inventore economico³³

Schumpeter nella sua opera mette in luce alcune ovvietà, tutt'altro che banali. Egli afferma che le teorie economiche, di norma, generalizzano in leggi il già dato; ma il già dato è sempre una astrazione, considerato che l'economia è in evoluzione incessante. Le leggi economiche, dunque, predicono i comportamenti del mercato solo a patto di

³¹ Cfr. *ivi*, II.

³² Cfr. *ivi*, II, 2.

³³ Naturalmente, non è necessario che l'inventore economico sia anche un inventore tecnologico (cfr. J. SCHUMPETER, *L'imprenditore e la storia dell'impresa*, cit., pp. 82; 107). Anzi, l'imprenditore non è chiamato alla pura teoria, bensì alla “iniziativa pratica”, ovvero alla trasformazione delle idee in fatti economicamente rilevanti (cfr. *ivi*, p. 18). Ad esempio, Leibniz aveva ideato il canale di Suez, ma non aveva organizzato certo la sua realizzazione pratica (cfr. *ivi*, p. 107). Comunque – storicamente – si è anche dato che alcuni imprenditori siano stati anche inventori tecnologici in senso stretto (cfr. *ivi*, p. 107).

assumere che l'assetto di quest'ultimo rimanga quello già consolidato, e non vi intervengano fattori di discontinuità.³⁴

Ora, lo "spirito imprenditoriale" è esattamente la capacità di introdurre discontinuità virtuose, ovvero costruttive, in economia (e non solo).³⁵ Più precisamente, "imprenditore" è chi introduce nuove combinazioni tra i fattori della produzione,³⁶ abbandonando (almeno in parte) le combinazioni vecchie, e operando, in tal senso, una "distruzione creatrice".³⁷

³⁴ Cfr. J. SCHUMPETER, *Capitalismo, socialismo, democrazia* [1942], trad. it. E. Zuffi, ETAS Libri, Milano 1977, p. 59. «In una economia che ripete anno dopo anno il suo processo organico e si trova in una condizione di equilibrio armonico (una economia 'statica'), all'adempimento di tale funzione non potrebbe corrispondere – supposta una libera concorrenza perfetta – alcun profitto durevole distinguibile dal salario» (cfr. ID., *L'imprenditore e la storia dell'impresa*, cit., p. 17).

³⁵ Ricordiamo alcuni inventori economici che sono stati anche inventori tecnologici. L'ingegnere tedesco Ernst Werner von Siemens (1816-1892), fondatore insieme ai fratelli della ditta elettrotecnica Siemens, aveva inventato nel 1841 un metodo per la galvanoplastica; successivamente sviluppò una dinamo con sistema di autoeccitazione, che diventò un nuovo metodo per produrre energia elettrica. Nel 1847 fondò a Berlino, insieme a J.G. Halske, la società *Telegraphenbauanstalt Siemens & Halske*, per produrre materiale telegrafico. In breve tempo la ditta diventò un'importante industria elettrotecnica, che costruì la linea telegrafica tra l'Europa e l'India (1868-1870) e la prima linea tranviaria elettrica, a Lichtenfelde presso Berlino (1881). Tra i tanti, un altro esempio, più umile ma assai rilevante, di inventore economico e insieme tecnologico ci è offerto dall'italiano Alfonso Bialetti (1888-1970). Emigrato in Francia giovanissimo, da operaio fonditore vi aveva imparato la tecnica di fusione in conchiglia dell'alluminio. Tornato in Italia (dove sarebbe diventato ingegnere), fondò nel 1919 a Crusinallo di Omegna la "Alfonso Bialetti & C.": officina per la produzione di semilavorati in alluminio. Successivamente mutò tipo di attività con la produzione della moka, da lui stesso ideata nel 1933: un apparecchio che avrebbe soppiantato la tradizionale caffettiera "napoletana". La produzione della moka, fino al dopoguerra, rimase a carattere artigianale (con la produzione di 70.000 pezzi l'anno). Quando, a partire dal 1947, il figlio di Alfonso, Renato, ne avviò l'esportazione, il prodotto riscosse a livello mondiale lo stesso successo avuto nel decennio antecedente in Italia. Nell'immediato dopoguerra fu realizzato un nuovo modello di moka, esposto alla Fiera di Milano nel 1948, destinato a vendere oltre un milione di pezzi all'anno. Negli anni Cinquanta l'azienda fece importanti investimenti in campo pubblicitario: nel 1952, venne creato il celebre "omino con i baffi", disegnato da Paul Campani (avente a modello lo stesso cavalier Alfonso Bialetti), che dal 1958 divenne protagonista di alcune tra le più famose pubblicità del Carosello televisivo.

³⁶ Cfr. J. SCHUMPETER, *Teoria dello sviluppo economico*, cit., p. 88.

³⁷ Secondo Schumpeter lo sviluppo economico può realizzarsi in presenza di una di queste tre condizioni: (a) crescita della popolazione e dell'apparato produttivo; (b) eventi extraeconomici (naturali o politici o sociali) direttamente o indirettamente favorevoli; (c) attuazione di nuove possibilità entro i rapporti oggettivi della vita economica, tali da determinare una rottura della *routine* (questo è – a suo avviso – il fattore di gran lunga più importante). (Cfr. J. SCHUMPETER, *L'imprenditore e la storia dell'impresa*, cit., p. 21).

Facendo un esempio notevole – e ovviamente nostro, non di Schumpeter –, potremmo dire che lo statuto delle aziende “non profit” (cioè, non a scopo di lucro) rappresenti una discontinuità creativa nella combinazione dei fattori della produzione (beni disponibili, capitali, lavoro, organizzazione produttiva).

Secondo Schumpeter, l'imprenditore in senso proprio è colui che sa dare delle “risposte creative” – e non meramente “adattative” – al modificarsi delle condizioni della produzione, del mercato e, più in generale, della società. Leggiamo al riguardo: «Ogni volta che una economia o un settore di una economia si adatta a un cambiamento dei dati nel modo in cui lo descrive la teoria tradizionale, cioè [ad esempio] ogni volta che una economia reagisce ad un aumento della popolazione semplicemente aggiungendo le nuove menti e mani alla forza di lavoro nelle occupazioni esistenti, oppure una industria reagisce a un dazio protezionistico con l'espansione nell'ambito della sua pratica esistente o a una caduta della domanda mediante una contrazione nell'ambito della sua pratica esistente, parleremo di *risposta adattativa*. E ogni volta che l'economia o una industria o alcune ditte in un settore industriale fanno qualcos'altro, cioè qualcosa che è al di fuori dell'ambito della pratica esistente, parleremo di *risposta creativa*»³⁸. Si può dire che la differenza tra una risposta adattativa e una creativa sia analoga a quella che intercorre tra un riflesso condizionato e un atto deliberato.

È chiaro che, di fronte a sfide difficili, una risposta adattativa potrà essere indispensabile nell'immediato; ma solo come modo per prendersi il tempo opportuno a escogitare una risposta di tipo creativo. Facendo un esempio nostro: l'innalzamento di barriere protezionistiche nei confronti di certi prodotti provenienti dalla Cina avrebbe potuto essere, negli scorsi anni, una risposta giusta nell'immediato per i Paesi europei rispetto alla aggressività della economia cinese; ma solo per guadagnare il tempo occorrente agli imprenditori europei per trovare, rispetto all'invasione di quelle merci, adeguate risposte creative.

³⁸ Cfr. J. SCHUMPETER, *L'imprenditore e la storia dell'impresa*, cit., p. 104. Osserva Schumpeter: «La risposta creativa – la frequenza del suo ricorrere in un gruppo, la sua intensità e successo, o il contrario – ha ovviamente qualcosa, molto o poco, a che fare a) con la qualità del personale disponibile in una società; b) con la qualità relativa del personale, cioè con la qualità disponibile per un particolare campo di attività rispetto alla qualità disponibile nello stesso tempo per altri; c) con decisioni, azioni, schemi di comportamento individuali» (cfr. *ivi*, p. 105).

4. L'invenzione economica come nuova combinazione dei fattori produttivi

Ma quali possono essere le nuove combinazioni dei fattori della produzione, in cui Schumpeter identifica la discontinuità introdotta dall'imprenditore? Egli ne propone cinque tipologie,³⁹ senza per altro alcuna pretesa di esaustività.

4.1. Produrre nuovi beni

La produzione di un bene economico nuovo, o comunque non familiare su di un certo mercato. Non è necessario che questo primo tipo di invenzione corrisponda anche ad una vera e propria invenzione tecnologica: è sufficiente che esso proponga qualcosa di già prima esistente, ma in una forma nuova e appetibile, e comunque non ancora disponibile sul mercato.

Un esempio (nostro) in proposito, potrebbe essere quello del *computer da tavolo*: realizzato per la prima volta dalla Olivetti agli inizi degli anni Sessanta.⁴⁰ Rimanendo in un ambito attiguo al precedente, si potrebbe ricordare l'invenzione del *web*, che rende accessibile la rete internet anche a soggetti non istituzionali.⁴¹

Ma la novità in questione potrebbe consistere anche nella introduzione di un nuovo servizio: ad esempio, la consegna a domicilio di cibo confezionato, introdotta negli Stati Uniti negli anni Sessanta.

³⁹ Cfr. J. SCHUMPETER, *Teoria dello sviluppo economico*, cit., pp. 74-77.

⁴⁰ La "Olivetti Programma 101", o P101, è stata in assoluto il primo caso di *personal computer*. Sviluppata dalla Olivetti negli anni tra il 1962 e il 1964, fu prodotta industrialmente tra il 1965 e il 1971. Progettata, insieme a Giovanni De Sandre e Gastone Garziera, dall'ingegner Pier Giorgio Perotto (in omaggio al quale assunse il soprannome di "Perottina"), la P101 fu presentata al pubblico per la prima volta nel 1965 presso la Fiera mondiale di New York. La P101 è stata il primo calcolatore commerciale digitale e programmabile, piccolo ed economico. L'idea all'origine della progettazione della Programma 101 muoveva dalla considerazione che all'epoca della sua uscita non si pensava ancora alla possibilità di elaborare e di immagazzinare dati su un'unica macchina che fosse a disposizione di un operatore anche non istituzionale, come suo strumento di lavoro quotidiano. La P101 intendeva, invece, essere proprio un prodotto di largo consumo, capace di venire incontro alle necessità operative del più alto numero possibile di persone.

⁴¹ La nascita del *WEB* ha avuto una lunga gestazione: dal 1945, anno in cui Vannevar Bush propose le prime forme di ipertestualità informatica, al 1993, anno in cui il CERN di Ginevra mise la tecnologia *www* a disposizione del pubblico, senza far valere diritti d'autore.

4.2. *Nuovi modi di produrre o di commercializzare un bene già noto*

Come esempio classico e notevole di nuovo modo di produrre un bene già noto, si può pensare alla produzione di tessuti tramite telai a vapore, anziché telai manuali (rivoluzione avvenuta nell'Inghilterra del Settecento).⁴² Come esempio notevole di nuova commercializzazione, si può pensare alla produzione di cibo in scatola, che costituì – negli anni Trenta, Quaranta e Cinquanta del Novecento (complici le esigenze dei militari) – l'introduzione di una nuova forma di proposta, apprezzabile per il mercato, di prodotti già noti. Si pensi poi, in tempi più vicini a noi, ai prodotti precucinati, a quelli pronti per il consumo, o a quelli liofilizzati. Ma si pensi anche, per i nostri tempi, alla vendita di prodotti attraverso internet.

4.3. *Aprire nuovi mercati*

Quanto all'apertura di nuovi mercati per prodotti consueti, basti pensare – per l'oggi – ai mercati dell'Est ex-comunista, dell'Asia e, in prospettiva, dell'Africa, che si aprono per i prodotti europei di qualità.

4.4. *Trovare nuove fonti di approvvigionamento (materie prime o semilavorati)*

Qui si può pensare – sempre rimanendo in Italia – a un esempio di portata storica: la scoperta e lo sfruttamento dei giacimenti di metano nella pianura padana da parte dell'AGIP guidata, nel secondo dopoguerra, da Enrico Mattei.⁴³ Un esempio, a questo connesso, è la

⁴² La macchina a vapore di James Watt, nata per pompare acqua nelle miniere di carbone, poteva anche essere impiegata per azionare una macchina operatrice: si trattava di trasformare il moto alternato del pistone in moto rotatorio. Lo si ottenne nel 1781, quando Watt brevettò il sistema di trasmissione biella-manovella. La maggiore potenza e velocità, ottenibili per mezzo della macchina a vapore, richiedevano però l'impiego di acciaio. Ma nel frattempo erano migliorate le tecniche di lavorazione del ferro, proprio grazie all'impiego della macchina a vapore in alcune operazioni. La costruzione di macchine utensili per la lavorazione del ferro, in particolare per ottenere cilindri e pistoni, migliorò le prestazioni della macchina a vapore. In campo tessile, nel 1785 Cartwright inventò il telaio meccanico a vapore.

⁴³ Enrico Mattei fu un *manager* di stato, che rivelò comunque un eccezionale spirito imprenditoriale, proprio nel senso indicato da Schumpeter. Va rilevato che l'approccio di Schumpeter all'intrapresa statale non è ideologico: occorre valutare

scoperta e sfruttamento, da parte dell'ENI di Mattei, di mercati petroliferi, in Nordafrica e in Asia, a condizioni di *partnership* innovative ed eque con i Paesi cointeressati.⁴⁴

4.5. *Ridisegnare monopoli*

Un'altra forma di invenzione economica considerata da Schumpeter è la riorganizzazione di una qualsiasi industria, come la creazione o la distruzione di un monopolio.⁴⁵ A questo riguardo, possiamo pensare ancora una volta al caso di Mattei che, partendo dal riassetto di un'azienda destinata alla liquidazione (quale era nel secondo dopoguerra l'AGIP), si inserì nel mercato energetico sfidando, col suo dinamismo imprenditoriale, il monopolio internazionale delle aziende americane, inglesi e olandesi; e creandone, da parte sua, uno nazionale.⁴⁶

NB: A lato delle indicazioni di Schumpeter, possiamo osservare che una macroinvenzione economica è stata, nel passato, la divisione del lavoro – che ha creato una evidente discontinuità nell'uso dei fattori produttivi. Ma anche le varie forme di organizzazione del lavoro lo sono state: si pensi alla “organizzazione scientifica del lavoro”, e poi alle varie forme di “ricomposizione” post-taylorista del lavoro stesso.

5. *L'animus imprenditoriale*

L'imprenditore in senso autentico è detto da Schumpeter *der Unternehmer* (da *unternehmen*, ovvero intraprendere); mentre l'imprenditore adattativo e ripetitivo è da lui detto *der Wirt* (termine che dice “padrone”, ma anche – e significativamente – “bottegaio”).

caso per caso. In alcune circostanze, nazionalizzare un'attività produttiva (Schumpeter pensa al caso delle miniere di carbone inglesi) può voler dire razionalizzarla, rilanciandone la concorrenzialità, in un modo che sarebbe impossibile a un privato (cfr. J. SCHUMPETER, *L'imprenditore e la storia dell'impresa*, cit., p. 71).

⁴⁴ L'ENI di Mattei lasciava il 75% dell'estratto ai Paesi nel cui sottosuolo avveniva l'estrazione a cura della società italiana; diversamente dalle aziende concorrenti (associate nel cartello da Mattei detto delle “Sette Sorelle”: BP, Esso, Shell, Mobil, Texaco, Gulf, Chevron), che lasciavano al Paese ospitante solo il 25% dell'estratto.

⁴⁵ In tal senso, anche un apparato statale può essere imprenditore. Ad esempio, un Ministero dell'agricoltura che introduca in un Paese una nuova coltivazione, creando un monopolio in quell'ambito produttivo, può svolgere una effettiva funzione imprenditoriale (cfr. J. SCHUMPETER, *L'imprenditore e la storia dell'impresa*, cit., p. 132).

⁴⁶ Monopolio non artificiosamente creato – espropriando o inibendo la concorrenza –, come quello generato dallo Stato italiano all'inizio degli anni Sessanta con ENEL nel campo della produzione dell'energia elettrica.

5.1. *Considerazioni generali*

L'*animus* proprio dell'*Unternehmer* è segnato, non dallo spirito edonistico, bensì dalla "gioia di creare". Ciò che esso ha in vista è più il successo, che non i suoi frutti.⁴⁷ Le sue componenti sono: la capacità di rinunciare al godimento immediato dei frutti del proprio lavoro,⁴⁸ la genialità inventiva, e la capacità di lottare. "Lottare" vuol dire vincere l'inerzia, l'emulazione ripetitiva, la resistenza all'innovazione.

L'invenzione economica si traduce anche in una divaricazione dei costi dai prezzi, che crea margini di profitto; ma il problema è come arrivare a questo risultato in un modo che non sia effimero né ingannevole.

Le motivazioni a intraprendere sono dal nostro autore così tipizzate: (a) L'ambizione di creare un proprio "impero", un ambito di signoria da tramandare ai discendenti e che attraversi la storia: la signoria imprenditoriale è dunque da lui interpretata come il succedaneo borghese della signoria nobiliare che il Novecento vedeva inesorabilmente decadere.⁴⁹ (b) Il gusto di lottare e di vincere: l'imprenditore non è un borghese soddisfatto di sé; piuttosto ha la postura di un "pugile". (c) La gioia di creare, che è invece ignota all'*homo oeconomicus*, ripiegato sul proprio immediato tornaconto, sul quale pure si parametrano le leggi dell'economia.⁵⁰

Nella prospettiva di Schumpeter, l'origine remota del profitto non è dunque di per sé la produttività del capitale, né l'esistenza del rischio dell'investitore, ma piuttosto la capacità innovativa dell'imprenditore (che fa da catalizzatore agli altri due fattori). Dunque, chi innova – e innova in modo efficace, cioè recepibile dal mercato –, crea benessere per la società, e ne riceve un corrispettivo in forma di profitto.

⁴⁷ Che l'autointeresse egoistico sia la molla razionale di ogni mossa sociale è il pregiudizio stupido, di marca settecentesca, che segna le filosofie "utilitarie" dell'Ottocento (cfr. J. SCHUMPETER, *L'imprenditore e la storia dell'impresa*, cit., pp. 94-95).

⁴⁸ Quello che per lo Hegel della *Fenomenologia*, era "l'appetito tenuto a freno" (proprio del "servo" che lavora per il "signore").

⁴⁹ Realisticamente, come la nobiltà di spada raramente "discende per li rami", così anche la capacità imprenditoriale non sembra facilmente ereditabile. Schumpeter fa proprio il detto per cui per andare "da tuta a tuta" bastano tre generazioni: ovvero, se un *self-made-man* può emanciparsi dalla condizione operaia sfruttando un'invenzione economica efficace e procurandosi attraverso di essa un capitale non ereditario, e se può far vivere l'impresa attraverso i figli, è facile che già i nipoti debbano chiudere l'attività, a meno che non abbiano saputo rinnovare l'inventiva del nonno (cfr. J. SCHUMPETER, *L'imprenditore e la storia dell'impresa*, cit., pp. 43-44).

⁵⁰ Cfr. J. SCHUMPETER, *Teoria dello sviluppo economico*, cit., pp. 88-103.

Affinché l'innovazione si realizzi e decolli, occorre però che sia finanziata; e a questo non possono originariamente contribuire né il profitto (che prima dell'intrapresa non può esserci) né il risparmio (che presuppone un profitto già realizzato). La funzione di finanziare l'innovazione creativa spetta, generalmente, agli istituti di credito.⁵¹ Gli istituti di credito, se consapevoli del loro ruolo fisiologico, dovrebbero avere una particolare attenzione per gli innovatori economici, piuttosto che per gli investitori preoccupati di un interesse da realizzare a breve termine, che avrà fatalmente come conseguenza la ripetizione di dinamiche già consolidate.⁵²

Quando, nell'economia di mercato avanzata, l'imprenditore vero e proprio venne in molti casi sostituito dal *manager*, sembrò a Schumpeter che stesse venendo meno lo spirito imprenditoriale così come egli lo aveva in mente: in particolare, sembrava venir meno il "soggetto ideale" dell'attività innovatrice.⁵³ La stessa innovazione rischiava di diventare *routine* (mestiere), sia nel campo tecnologico che in quello commerciale; e la tensione creativa si trasformava nella tendenza a controllare e a pianificare lo sviluppo e le variabili che il futuro avrebbe potuto introdurre.⁵⁴ I maggiori pericoli per la grande impresa organizzata in società per azioni – annotava il nostro autore negli anni Quaranta – non provengono da problemi tecnico-organizzativi, bensì da problemi specificamente umani: essa rischia infatti di mortificare il fattore umano che ne è condizione originante. Schumpeter parla, al riguardo, di una "dialettica del capitalismo", cioè di una parabola

⁵¹ Michelin riferisce del suo dialogo con un operaio socialista a proposito dello scopo della finanza: «Se un ingegnere si presentasse da lei con un'ottima idea, che avesse una possibilità su due di avere successo, lei accetterebbe di sviluppare questa idea con denaro prestato? No: se l'idea poi non avesse avuto successo, non avrebbe potuto rimborsare né capitale né interessi. Gli dissi di immaginare di essere quell'ingegnere e che qualcuno si dichiarasse pronto ad anticipargli il denaro e a perderlo oppure a guadagnare con lui. Rispose che a queste condizioni si sarebbe messo in moto. Ecco dunque l'essenza del capitalismo. È lì che compare il vero ruolo dell'azionista, che consiste nel permettere agli uomini di fare delle esperienze» (cfr. Cfr. F. MICHELIN [con I. LEVAI e Y. MESSAROVITCH], *E perché no?*, trad. it. M. Beretta, Marietti 1820, Genova 2002, p. 107).

⁵² Cfr. J. SCHUMPETER, *Teoria dello sviluppo economico*, cit., pp. 77-83.

⁵³ L'"organizzazione scientifica del lavoro" – scriveva Schumpeter alla fine degli anni Venti – non solo aveva condizionato le mansioni operaie e impiegatizie, ma stava condizionando anche il ruolo imprenditoriale, parcellizzandolo, e riconducendolo a una pluralità di funzioni manageriali (cfr. J. SCHUMPETER, *L'imprenditore e la storia dell'impresa*, cit., p. 82).

⁵⁴ Cfr. J. SCHUMPETER, *Capitalismo, socialismo, democrazia*, cit., pp. 127-130.

quasi destinale che vede tradursi lo sviluppo dell'economia capitalistica in una progressiva mortificazione degli istituti sociali che ne hanno storicamente reso possibile l'avvento. In altre parole, la dissacrazione che lo spirito del capitalismo rivolge a ogni realtà non produttiva (al "trono" come all'"altare"),⁵⁵ finisce per ritorcersi contro le sue stesse possibilità di sviluppo,⁵⁶ cioè finisce per impedire l'educazione di soggetti umani che abbiano le qualità richieste per intraprendere.

Quello dell'imprenditore, per come Schumpeter ce lo propone, non è un mestiere, bensì un ruolo, che può essere occasionale, ma anche duraturo – a patto che non si smetta di praticare l'innovazione. Un imprenditore ozioso o consumista, sarebbe una contraddizione in termini.⁵⁷

5.2. *Un concetto ampio di concorrenza*

Un simile imprenditore sa, meglio di altri, che la concorrenza tra imprese non si gioca solo sui prezzi. C'è una concorrenza che si dà, oltre che nella qualità del prodotto, anche nelle modalità produttive,⁵⁸ nell'innovazione tecnologica, nella ricerca di nuove o diverse fonti di approvvigionamento di materie prime, negli sforzi di vendita, nella organizzazione interna all'azienda. Questa concorrenza intesa in senso ampio incide, prima che sui costi e sui margini di profitto, sulle fondamenta stesse e sulla vita di un'azienda. Assumere la sfida di una simile concorrenzialità, ha comunque come effetto l'abbassamento dei propri prezzi e l'espansione della propria produzione, anche se non può non mirare anzitutto a quello.⁵⁹

Ora, perché questa capacità di assumere la sfida non venga meno, occorre che esista – e resista nel tempo – un soggetto adeguato: esemplarmente, una "comunità" (di finanziatori, di dirigenti, impiegati e operai) guidata dall'imprenditore, che si senta proprietaria dell'azienda, e ad essa dedichi volentieri, in vario modo, le proprie energie.⁶⁰

⁵⁵ Più tardi anche alla scuola e alla famiglia.

⁵⁶ Cfr. J. SCHUMPETER, *Capitalismo, socialismo, democrazia*, cit., p. 139.

⁵⁷ Cfr. J. SCHUMPETER, *Teoria dello sviluppo economico*, cit., pp. 88ss.

⁵⁸ Si pensi all'impatto ambientale e sociale della produzione.

⁵⁹ Cfr. J. SCHUMPETER, *Capitalismo, socialismo, democrazia*, cit., pp. 78-80.

⁶⁰ Cfr. *ivi*, pp. 135-37.

5.3. Un esempio: l'*animus imprenditoriale* in François Michelin

Nel libro-intervista *Perché no?* del 1998⁶¹ l'imprenditore francese François Michelin⁶² si fa testimone di uno spirito schumpeteriano – tra l'altro, tendenzialmente dinastico. Se Dunlop aveva inventato lo pneumatico a camera d'aria, Michelin ha introdotto lo pneumatico radiale (che è in grado di sopportare il triplo delle distanze rispetto all'altro, e di superare certe velocità senza scoppiare; ma soprattutto di realizzare una tenuta di strada incomparabilmente superiore). Ne era stato effettivo ideatore Marius Mignol, entrato in fabbrica come operaio, e divenuto poi ingegnere.⁶³

Sull'intrapresa Michelin afferma: «Ogni avventura ha come punto di partenza il desiderio degli uomini di costruire qualcosa di comune. L'impresa nasce così, a livello locale, perché alcuni individui hanno la sensazione che, unendo i loro sforzi, potranno essere utili alla società. Nel mondo attuale bisogna assolutamente ritrovare le strutture giuridiche e tutti i mezzi necessari per preservare ciò che è vitale nella fase di partenza, e poi durante la crescita di un'azienda. La forma di società della Michelin, accomandita per azioni, è forse un mezzo. Tenuto conto della responsabilità statutaria dei proprietari, ci si pensa due volte prima di prendere una decisione, per capire se questa decisione aprirà prospettive per il futuro».⁶⁴

⁶¹ Cfr. la precedente nota 51.

⁶² Nel 1955 François Michelin va ad affiancare Robert Puiseux nella direzione dell'azienda. Nel 1959 ne diviene responsabile unico. Sotto la sua direzione viene adottato lo pneumatico radiale, che dà al Gruppo Michelin una posizione di *leadership* mondiale in quel settore produttivo, anche con l'acquisto, negli anni Ottanta, dell'americana UGTC. Nel 1999 François Michelin cede la guida dell'impresa al figlio Édouard.

⁶³ L'aneddoto vuole che questi avesse, originariamente, applicato scanalature agli pneumatici della bicicletta con cui veniva al lavoro, per aver maggiore aderenza al terreno ed evitare di finire fuori strada, per il ghiaccio, nei giorni d'inverno.

⁶⁴ Con "società in accomandita per azioni" (SAPA) si intende una società di capitali con capitale sociale diviso in azioni, dotata di personalità giuridica, che si differenzia dalla semplice società per azioni per la presenza di due categorie di soci. La prima categoria è quella degli accomandatari, amministratori di diritto, che rispondono in modo solidale e illimitato delle obbligazioni sociali. In caso di violazione dei loro obblighi devono risarcire i danni alla società, ai creditori sociali e ai soci eventualmente danneggiati. La seconda categoria di soci è quella degli accomandanti, i quali rispondono nei limiti del capitale investito, e non hanno responsabilità amministrative sulla società. Nella SAPA la qualità di socio accomandatario e di amministratore non sono separabili, mentre nella società in

Un imprenditore vero è un lavoratore in senso intensivo, anche lui controllato da quei suoi “datori di lavoro”, che sono – ciascuno a suo modo – i committenti, i fornitori e i collaboratori.⁶⁵

Un elemento che Michelin enfatizza è il rispetto dovuto alla materia; che può essere opportunamente indotto anche dalle inibizioni etiche e dalle proibizioni legislative, che risultano spesso paradossalmente salutari per stimolare e orientare la ricerca: non solo quella scientifico-tecnologica ma anche quella imprenditoriale.⁶⁶ Un altro elemento è il rispetto per l'indole e la personalità dei collaboratori, nei confronti dei quali occorre una *discretio* di tipo benedettino.⁶⁷ La

accomandita semplice il socio accomandatario non è necessariamente amministratore; nella società in accomandita semplice egli risponde in modo solidale e illimitato con gli accomandatari per le obbligazioni sociali, ma non è di diritto amministratore. Netta-mente diversa la responsabilità del socio accomandatario della Società in accomandita per azioni, almeno per il periodo in cui mantiene l'ufficio di amministratore.

⁶⁵ Ecco come Michelin ricostruisce il suo dialogo con un sindacalista di fabbrica: «Per lei un padrone è un lavoratore? Risposta: no, perché non ha lo statuto dei lavoratori. Definire un uomo con uno statuto, ecco una concezione curiosa della vita. Giustificò la sua risposta sostenendo che un lavoratore riceve ordini, il che non è evidentemente il caso di un padrone. Allora gli spiegai: Quando i fabbricanti di automobili, per esempio, non vogliono i nostri pneumatici, non mi danno forse l'ordine di fare dei prodotti ancora meno cari e ancora migliori? Quando il servizio qualità respinge questa o quest'altra materia prima, non mi viene forse dato l'ordine di andare altrove ad acquistare un prodotto di miglior qualità o meglio lavorabile? Alla fine, ero un lavoratore anch'io!» (cfr. F. MICHELIN, *E perché no?*, cit., pp. 109-10).

⁶⁶ Il nonno di François Michelin aveva alle proprie dipendenze un ingegnere che sapeva fabbricare un ottimo isolante elettrico (“ebanite”) a base di caucciù e zolfo. Ma, per rispetto alla elasticità originaria del caucciù, che sembrava vocarlo per natura ad altri impieghi, rinunciò a investire in quella direzione. E la rinuncia, dovuta al rispetto per le materie prime, si rivelò anche economicamente opportuna, perché poco tempo dopo altri produssero un analogo isolante – la “bacchelite” –, che richiedeva prodotti facili a reperirsi come formolo e caseina. «La verità è più grande di te», mi disse un giorno mio nonno. E aggiunse: ‘La realtà è nascosta nei fatti come il metallo è nascosto nel minerale’. In fondo, la verità sta in un giusto rapporto con la realtà. Non si finisce mai di fare verità – cioè di rendere giustizia alla realtà (cfr. F. MICHELIN, *E perché no?*, cit., pp. 116-17; 140).

⁶⁷ «La fabbrica ha il dovere di trovare i mezzi perché l'elemento dominante di ciascuno si riveli. Ha anche il dovere di dare a ciascuno la possibilità di diventare ciò che è. Voi non immaginate quanti entrano da noi come chimici o altro e che, dopo qualche anno, si orientano verso tutt'altra attività, avendo scoperto di essere visceralmente fatti per cose ben diverse da quelle che credevano. Quando si dirige un'azienda come la nostra, bisogna saper essere sufficientemente elastici di fronte agli uomini e all'organizzazione, perché ciascuno possa a sua volta essere ‘pneumatico’, ‘fuoristrada’, e mantenere il controllo di ogni circostanza» (cfr. F. MICHELIN, *E perché no?*, cit., p. 117).

durezza delle materie e la resistenza degli uomini ci costringono a disporci in un certo modo verso di loro, per esigenza di realismo.

5.4. *Nota a margine:*

*l'imprenditoria dei distretti industriali italiani*⁶⁸

Un alveo ideale per una imprenditorialità di tipo schumpeteriano sembrerebbe essere quella costituita dai “distretti industriali”. L'Italia è il Paese che ha maggior densità (ma anche numero assoluto) di distretti industriali. Su essi si innesta il plesso delle “Piccole e Medie Imprese” e del *Made in Italy*. I distretti contribuiscono in modo decisivo a fare dell'Italia la seconda “manifattura” d'Europa. “Un distretto è un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali”⁶⁹. Nel distretto – normalmente innestato in un alveo orografico, in un bacino idrografico, comunque in un'area naturalisticamente e storicamente ben caratterizzata – imprese e società tendono a penetrarsi vicendevolmente.

Nell'ambito dei distretti sono normali i fenomeni di “gemmazione”, legati anche all'alta e diffusa specializzazione sul *know how*. Qui, la concorrenzialità più facilmente si coniuga – o almeno dovrebbe coniugarsi – con la collaborazione per esportare il prodotto.

Alcuni distretti risultano *leader* mondiali nel loro settore produttivo tipico: si pensi all'area di Fabriano che copre il 55% del mercato mondiale delle cappe aspiranti per cucine; al mantovano, che copre il 30% della produzione mondiale di calze da donna; al Cadore, che copre il 22% del mercato mondiale delle montature d'occhiali; o al distretto di Rimini-Pesaro col 9% delle macchine per la lavorazione del legno. Ma si pensi anche alla *leadership* nel campo della produzione di ceramiche (Sassuolo).

Secondo dati ISTAT, nel 2000 erano 199 i distretti industriali italiani. La “Fondazione Edison” se n'è occupata recentemente: ne calcola 223, di cui 96 i principali. Questi 233 producevano, nella prima

⁶⁸ Le informazioni di base cui faremo ora riferimento sono contenute in G. BECATTINI, *Il distretto industriale. Un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Rosenberg & Sellier, Torino 2000; e in M. FORTIS – A. QUADRIO CURZIO, *L'economia italiana tra sviluppo, declino, innovazione*, in Aa.Vv., *Un 'io' per lo sviluppo*, Rizzoli BUR, 2005.

⁶⁹ Questa definizione è presente in G. BECATTINI, *Il distretto industriale*, cit.

metà degli anni Dieci del Duemila, il 33% del “valore aggiunto” a livello nazionale, con due milioni e mezzo di addetti. I distretti italiani sono, di norma, grandi esportatori esteri sia in settori importanti (oltre a quelli già citati, ricordiamo il mobilio, il tessile e il calzaturiero) sia in settori di nicchia (si pensi a: bottoni, forbici, selle di biciclette).⁷⁰

6. Che cosa significa intraprendere

Proviamo ora a raccogliere e ad approfondire le principali indicazioni che ci vengono da quanto esposto in precedenza.

6.1. *La creatività come risorsa economica fondamentale*

Le principali risorse per l'economia – prima ancora che i beni naturali e artificiali già disponibili – sono le risorse legate alla creatività: quella di chi lavora, e quella di chi intraprende, cioè di chi inventa forme di lavoro. La creatività economica è la capacità di scoprire come le potenzialità della natura possano incontrarsi con i molteplici e multiformi aspetti del bisogno umano. In tal senso, chi meglio conosce l'uomo e la natura, più avrà la possibilità di essere creativo: una antropologia ben fondata è una fondamentale ricchezza imprenditoriale.⁷¹

In proposito si può dire che, se il produrre passa inevitabilmente attraverso il mercato, esso però non necessariamente deve essere inteso come qualcosa di funzionale alle dinamiche del mercato così come esse di volta in volta si manifestano; ma può essere anche inteso come qualcosa che entri a condizionarle virtuosamente.

Occorre poi considerare che un bisogno umano (e quindi anche un “bisogno economico”, o economicamente significativo)⁷² non è mai del

⁷⁰ Altri esempi notevoli sono l'area del bergamasco, con l'industria tessile e meccanica; il bresciano, con la meccanica e la metallurgia; la Brianza, coi mobilifici; Como, col tessile e l'abbigliamento; Sassuolo, con piastrelle e ceramiche; Borgomanero e il basso Cusio, con le rubinetterie; Omegna e l'alto Cusio, con la produzione di pentole e di piccoli elettrodomestici; il padovano, con la meccanica, la gomma e la plastica; il biellese, con il tessile e l'abbigliamento.

⁷¹ Cfr. M. MARTINI, *Lazione economica tra mercato e solidarietà*, in Aa.Vv., *Il lavoro: diritto e avventura dell'uomo*, Libreria Editrice Vaticana, Città del Vaticano 1992. Lavorare (e quindi anche intraprendere), nella accezione originaria e intensiva del termine, significa assecondare la gravitazione universale del senso, cioè l'orientamento di ciascuna realtà al proprio centro gravitazionale di senso.

⁷² “Bisogni economici” sono i bisogni suscettibili di essere soddisfatti attraverso l'acquisto di un bene o di un servizio. Se un bene, genericamente inteso, è una fonte di sod-

tutto definibile o prevedibile nelle sue varianti. Herbert Simon sostiene che “l’orizzonte di attesa dell’altro”, da un lato conferisce all’agire il carattere di iniziativa, di intrapresa e di rischio; dall’altro, rende ogni tentativo di risposta al bisogno, inevitabilmente approssimativo ed imperfetto – e perciò perfettibile.⁷³ In tal senso, l’uomo non finirà mai di innovare la risposta al bisogno, e così di intraprendere e di lavorare.

6.2. *Creatività e “albero d’azione”*

Vale specificamente per l’intraprendere, quello che vale più in generale per il lavorare (e per ogni attività umana): la possibilità di dar luogo ad una lievitazione intenzionale, generando o espandendo un “albero d’azione”.

6.2.1. *Sul concetto di “albero d’azione”*

Troviamo questa espressione in Edmund Runggaldier, ma essa esprime una concettualità già presente – sia pure in termini diversi – in Elizabeth Anscombe e in Donald Davidson. Il concetto di “albero d’azione” si innesta su di una distinzione classica, che la contemporanea filosofia del linguaggio – erede di Frege – esprime attraverso la coppia di aggettivi “estensionale/intensionale”. Estensionale è ciò che si riferisce alla *Bedeutung* (referente); intensionale è ciò che si riferisce al *Sinn* (senso). Nel campo delle azioni, l’aspetto estensionale è quello per cui le azioni sono eventi nel mondo (azioni-base-fisiche); l’aspetto intensionale è invece quello per cui le azioni sono realtà intenzionali. Ora – secondo Runggaldier –, non c’è sovrapponibilità estensionale tra le diverse descrizioni d’azione; nel senso che non c’è corrispondenza uno-a-uno tra le descrizioni d’azione e le azioni; e questo in due sensi. Da una parte, una descrizione d’azione corrisponde sì ad una azione intenzionale; ma questa potrebbe attuarsi in molteplici e differenti azioni fisiche. Ad esempio, l’azione di “accendere il fuoco” può passare attraverso mille “come” diversi, cioè attraverso mille diverse azioni fisiche di base (premere l’accendino, sfregare il fiammifero, strofinare i legnetti). D’altro canto, diverse descrizioni d’azione

disfacimento di un bisogno (economico o no), un bene economico è un bene acquistabile a pagamento. Manualisticamente, le caratteristiche proprie del bene economico sono: (1) l’utilità, (2) l’accessibilità, (3) la scarsità relativa, che ne rende sensata la compravendita.

⁷³ Cfr. H. SIMON, *Reason in Human Affairs*, Stanford University Press, Stanford 1983.

possono anche avere come base una stessa azione fisica. Stando al linguaggio scelto da Runggaldier: i differenti contesti intensionali cui le descrizioni d'azione sono relative, sono sì tali da diversificare tra loro le descrizioni, ma non in modo da intaccare una loro eventuale base estensionale comune. Ad esempio: la mia azione intenzionale “accendere il fuoco” avviene col generare una scintilla dai legnetti sfregati; e quel generare una scintilla può essere ulteriormente descritto come l'azione intenzionale “giocare ai *cow-boys*” o, ad una più avveduta ispezione, come l'azione intenzionale “provocare un incendio” – ferma restando una comune base estensionale (cioè, un'unica azione fisica di base: quella dello sfregamento dei legnetti). Tale base “estensionale” – ma potremmo anche dire “fisica” – è la sequenza di eventi che fa da “tronco” a quello che Runggaldier chiama appunto “albero d'azione”, cioè ad una serie di stratificazioni “intenzionali” (o di senso), che l'agente vi innesta. L'albero d'azione, che indica una molteplicità di intenzioni che si innesta su un medesimo tronco fisico, spiega come l'azione umana sia descrivibile tanto sulla coordinata estensionale, quanto su quella intensionale.

Ora, se è vero quanto abbiamo detto sull'albero d'azione, allora si potrà anche dire che il senso dell'attività lavorativa non è mai totalmente legato all'azione fisica che le fa da base, e quindi al mansionario previsto da un contratto. Al contrario, la fluidità intenzionale può far lievitare il senso anche della *routine* meno esaltante. Facciamo in proposito un esempio tratto dalla realtà vissuta. Una persona abituata ad una vita d'azione e d'avventura si trova, ad un certo punto, a dover accettare un non esaltante lavoro d'ufficio (in una azienda sanitaria locale): lavoro del tutto estraneo alla sua indole. Parte di questo lavoro consiste nel “vistare”, con un timbro, delle “pratiche”. Questa persona, dopo un iniziale abbattimento, inizia ad accendere dentro di sé il motore della responsabilità, nella forma della domanda “che cosa sto facendo?”. Certo, la risposta immediata a questa domanda è: “sto apponendo dei timbri”. Ma – così prosegue la riflessione di quella persona –, apporre un timbro significa assentire, dirsi d'accordo con quanto il documento attesta. E, per poter fare questo a ragion veduta (e non “ignorando” volontariamente il senso di quel che si fa), occorrerà leggere con attenzione i documenti da timbrare. Questi trattano di assegnazioni di materiali sanitari e di contributi finanziari a famiglie che hanno a loro carico dei malati disabili. Il fatto è che – per la limitatezza dei materiali e dei soldi disponibili – il timbrare certe

pratiche, comporterà il non poterne timbrare altre: occorrerà dunque, sempre per agire a ragion veduta, andare a conoscere le situazioni in oggetto, incontrare le famiglie in questione e ascoltarne i bisogni. Così facendo, quella persona, non solo procede ad una assegnazione avveduta, ma diventa un punto di riferimento per il lavoro dei suoi stessi superiori gerarchici. Resosi però conto che certi bisogni sono tali da non poter essere risolti per via burocratica, prende iniziativa e, al di là del suo impegno di lavoro, fonda con alcuni volontari un centro di aiuto ai disabili adulti. Questa vicenda – realmente accaduta – potrebbe essere ricostruita, schematicamente, nella forma dell’albero d’azione. L’azione primitiva è qui “l’apporre i timbri”; ma la lievitazione intenzionale, innescata dalla domanda “che cosa sto facendo?”, porta l’agente a darsi risposte via via più impegnative: “sto evadendo una pratica”; “sto rispondendo affermativamente ad una proposta”; “sto venendo incontro a un bisogno”; “sto entrando in rapporto con delle famiglie in difficoltà”; e così via. E tale lievitazione intenzionale, naturalmente, non può non arrivare a retroagire sulla stessa azione fisica di base: cioè, sul mansionario (dilatandolo, approfondendone le implicazioni latenti: mai evitandolo).

Ma secondo quale criterio si genera opportunamente la direttrice di espansione di un “albero d’azione”? Quello dell’orientamento opportuno dell’albero d’azione è il problema morale: il problema della “fioritura” dell’umano.

Ora, le attestazioni intenzionali più elementari a riguardo del lavorare e dell’intraprendere ci sono ben note. Quanto al lavorare, è ovvio che questo abbia come fine l’ottenimento del necessario per vivere; quanto all’intraprendere, è ovvio che esso abbia come fine l’organizzazione dell’impresa e la produzione di beni da immettere sul mercato. Le attestazioni più elementari ricevono la loro forma dal bisogno, e ricevono la loro espressione dal linguaggio del bisogno. Ma la moralità consiste nella positiva coniugazione del bisogno col desiderio,⁷⁴ e in tale direzione sarà fisiologicamente orientato l’albero d’azione anche nell’esperienza del lavoro e dell’intrapresa.

⁷⁴ La coppia “bisogno/desiderio” è presente soprattutto nella letteratura filosofica e psicanalitica di lingua francese. Il più delle volte (si pensi a Lacan, e poi a Lévinas) i due termini vengono tra loro contrapposti. Qui, invece, se ne propone – classicamente – la coniugazione positiva.

6.2.2. *Breve digressione su bisogno e desiderio*

Il termine “bisogno” indica la sollecitudine verso ciò che manca. Ora, l’uomo è in cammino verso il proprio compimento con tutto se stesso, quindi secondo tutti i suoi aspetti di bisogno. La moralità non risiede affatto in una emancipazione della vita umana rispetto ai bisogni, ma piuttosto si realizza in una considerazione e in un soddisfacimento propriamente umani del bisogno: infatti, se è bene “per l’uomo” tutto ciò che soddisfa i suoi bisogni, è bene propriamente “umano” ciò che contribuisce a realizzare il desiderio che segretamente li attraversa in direzione di un bene ideale (cioè non circoscritto da alcun limite).

Occorre dunque che i bisogni siano vissuti secondo la profondità del desiderio, in modo che la risposta ad essi si elevi al livello di un vero e proprio gesto umano. In questa indicazione morale, niente di ciò che appartiene all’uomo viene dimenticato, ma tutto viene invece orientato. Con “desiderio” possiamo dunque indicare la condizione propria dell’uomo di avere, per le proprie tendenze complete (o bisogni), un orizzonte trascendentale, al cui interno ogni contenuto pratico risulta aperto ad una ulteriorità almeno possibile.

La tradizione classica distingue quattro livelli di tensione alla completezza, ovvero quattro generi di bisogno propri dell’uomo. (1) La tendenza all’autoconservazione, e la ricerca di ciò che ad essa è funzionale. (2) La tendenza dell’uomo e della donna ad unirsi affettivamente e sessualmente, e a procreare e mantenere i figli. (3) La tendenza a vivere in società e a risolvere in comune i problemi. (4) La tendenza a conoscere la verità.

Ora, la moralità, cioè l’autenticità umana, non sta nell’assecondare in qualunque modo le tendenze in questione: sta piuttosto nel viverle come apertura all’orizzonte trascendentale – che, descritto in senso pratico, è l’orizzonte del bene in quanto tale –, e non nel viverle come chiusura su qualche parziale soddisfacimento fine a se stesso.

Provando a esemplificare molto sobriamente come una azione dello stesso tipo possa essere vissuta in forma “aperta” (cioè, coerente col desiderio) oppure in forma “chiusa” (cioè, incoerente rispetto al desiderio), possiamo parlare appunto del lavoro.

L’esperienza del lavoro può essere vissuta come una “alienazione” puramente funzionale al guadagno, e a ciò che esso garantisce; o può essere vissuta in funzione della gratificazione narcisistica che viene da ciò che il lavoro produce. Essa, però – come sappiamo –, può anche assumere un’altra forma, se chi lavora prende sul serio il senso di quel-

lo che sta facendo, e lo riferisce esplicitamente ad un orizzonte trascendentale di senso. Così facendo, egli attuerà anche i fini ultravalenti del suo lavorare: la responsabilità familiare, sociale, culturale che in esso sono implicate. E potrà, in questo modo, diventare protagonista della propria attività, chiedendosi quali possano essere le conseguenze di un certo modo di svolgerla anziché di un altro, e agendo responsabilmente di conseguenza.

6.3. *Lievitazione intenzionale e intrapresa*

Quel che abbiamo ora riferito genericamente al lavoro, vale anche, e intensivamente, per l'intrapresa. Certamente l'intrapresa economica è risposta al bisogno vitale proprio e altrui: si producono beni per altri, ottenendo profitto per sé. Ma, nel fare questo, è profondamente umano che l'imprenditore persegua uno scopo più completo, che – orientandosi verso il bene nel senso trascendentale dell'espressione – vada a ricomprendere in sé anche il soddisfacimento degli altri livelli del bisogno. Più precisamente, nell'intraprendere si cercherà di costruire e di lasciare qualcosa di stabile alla propria famiglia e alla propria discendenza (anche simbolica); ma anche si cercherà di costruire qualcosa di socialmente rilevante, ad esempio creando lavoro per altri, e stabilendo una comunità di lavoro in cui sia bello vivere; e, infine, si cercherà, nell'intrapresa, di scoprire la propria "vocazione", la parola che ciascuno ha da dire agli altri.

In tal senso, intraprendere in modo moralmente autentico vorrà dire, sì, rispettare "eticamente" le regole che sono fisiologiche all'impresa, ma anche saperle interpretare secondo un impeto ideale che porti l'attività imprenditoriale al di là delle sedimentazioni storiche in cui si è depositata: l'invenzione del "non-profit" è uno degli esempi di come possa esprimersi tale impeto. Ma è espressione dello stesso impeto, anche l'intendere l'impresa "profit" come una creazione di opportunità di lavoro per altri;⁷⁵ come un'occasione per valorizzare le risorse personali e naturali del luogo in cui si vive;⁷⁶ come una possibilità di soddisfare in modo autentico – cioè secondo la loro profondità – bisogni autentici.

⁷⁵ L'imprenditorialità come tensione a creare lavoro per la propria gente, è esemplarmente descritta – "dal vivo" – in uno dei maggiori romanzi del Novecento italiano: E. CORTI, *Il cavallo rosso*, Ares, Milano 1981.

⁷⁶ Si pensi, al riguardo, alla straordinaria esperienza di Camillo e Adriano Olivetti.

7. Intrapresa e società

7.1. Intrapresa e profitto

Il realizzarsi del profitto d'impresa è per l'intrapresa una *conditio sine qua non* della sua stessa sussistenza, ma non si deve dare per scontato che ne sia anche il fine adeguato (il fine relativamente ultimo). Esso è un indice fisiologico: più precisamente, un indice dello stato di buona salute dell'impresa (sia essa profit o non-profit). La sua presenza attesta che i fattori produttivi sono stati adeguatamente impiegati. Ma la salute non è il fine di una vita; essa è semmai condizione indispensabile per poter perseguire il fine appropriato del vivere. Essa può certo diventare un fine nel momento della malattia, cioè nel momento in cui occorra ristabilirsi da una crisi; ma questo può valere provvisoriamente, e non comunque in senso ultimativo.⁷⁷

L'impresa può essere considerata, al riguardo, come un organismo vivente che, come tutti gli organismi viventi, tende a realizzare un surplus energetico nello scambio con l'ambiente: un surplus che, fuor di metafora, è appunto il profitto. Questo surplus, poi, potrà essere variamente impiegato.⁷⁸

7.2. Una distinzione fondamentale

Distinguere – come qui si è fatto – tra la realizzazione del profitto come indicatore economico, e la realizzazione del profitto come fine adeguato dell'impresa, significa emancipare il concetto di “economia di mercato” (economia in cui vige la libertà d'iniziativa) da quello di “ideologia capitalistica”.

Sostenere l'economia di libera iniziativa vuol dire riconoscere semplicemente che il mercato, cioè il libero incontro di domanda e

⁷⁷ Cfr. M. MARTINI, *L'azione economica tra mercato e solidarietà*, cit.

⁷⁸ Il più classico tra i teorici del profitto – Tommaso d'Aquino – lo definisce come un *bonum utile*, che può essere volto a fini buoni o meno buoni. Fini buoni dell'impiego del profitto (quando non sia reinvestito nell'attività economica) sono, a suo avviso: mantenere la famiglia, aiutare i bisognosi, fare il bene della propria patria. Scrive Tommaso al riguardo: «chi si occupa dell'attività economica [*commercium*] per l'utilità pubblica, [...] cerca il profitto [*lucrum*] non come un fine, ma come una ricompensa [*stipendium*] per il suo lavoro» (cfr. TOMMASO D'AQUINO, *Summa Theologiae*, II IIae, q. 77, a. 4).

offerta di beni e servizi economici, è lo strumento più rapido e più efficiente di allocazione di tali beni e servizi. Intendere il mercato come se fosse una realtà assoluta e socialmente onnicomprensiva, significa invece aderire ad una ideologia che può essere qualificata come “capitalistica”.⁷⁹ Tale ideologia si articola in alcune ulteriori e più specifiche convinzioni.

- a) Una già la conosciamo: è la convinzione che la realizzazione del profitto sia il fine adeguato dell'intrapresa economica.
- b) Una seconda convinzione è quella secondo cui il mercato sarebbe dotato della cosiddetta “mano invisibile”, cioè di una capacità autoregolativa che orienterebbe gli egoismi individuali verso il bene comune (ridotto, a questo punto, a benessere generale). Teorico della “mano invisibile”, quanto alla formazione dei prezzi giusti, è stato Adam Smith, secondo il quale la concorrenza fa sì che in presenza di uno squilibrio tra la domanda e l'offerta di un bene, il prezzo di mercato si modifichi al punto che alcuni operatori si rivolgano ad altri beni oppure siano sti-

⁷⁹ Com'è noto, la grande crisi economica mondiale del 1929 diede luogo ad una profonda revisione di quella che abbiamo chiamato “ideologia capitalistica”: revisione avvenuta tra i sostenitori stessi dell'economia di mercato. Tale revisione diede largo spazio al pensiero di J.M. Keynes, il quale aveva sostenuto – nel suo *The End of the Laissez-Faire* – che “la mano invisibile”, già prefigurata nella “favola delle api”, è un mito, originato da una serie di assunzioni infondate. Né dall'alto né da quaggiù – secondo Keynes – il mondo è ordinato in modo che gli egoismi vadano infallibilmente a perseguire, nel loro incontrarsi, il bene comune (e nemmeno il benessere comune) (cfr. J.M. KEYNES, *The End of the Laissez-faire* [1926], in Id. *Collected Writings*, The Royal Economic Society, London 1972, vol. IX, pp. 284-288). Com'è noto, il keynesismo ebbe – tra molti limiti teorici – il pregio di sottolineare come l'ideale regolativo della piena occupazione fosse funzionale alla crescita (o al rilancio) della “domanda”, e perciò fosse benefico per la produzione e gli investimenti. Più in generale, il keynesismo evidenziò come il modello di un liberismo puro risultasse astratto, non riconoscendo il ruolo che la politica degli Stati e degli enti locali esercita inevitabilmente sul mercato, regolandolo, controllandone certe ricadute sociali e intervenendo anche con un proprio protagonismo imprenditoriale, là dove ve ne sia lo spazio e l'opportunità. Gli equivoci dell'ideologia capitalistica, e insieme l'imprescindibilità di una economia di mercato, sono poi emerse con chiarezza all'indomani della seconda guerra mondiale. Non a caso, in quei frangenti, i Paesi dell'Europa Occidentale, che dovevano risollevarsi dalle macerie, si affidarono all'iniziativa di politici (pensiamo emblematicamente ad Adenauer, Schumann e De Gasperi) ed economisti, che si collocavano in un'area teorica chiamata, tra gli altri, da Ludwig Erhard “economia sociale di mercato”. In senso generalissimo, tale posizione sostiene che una autentica società civile comprende in sé un libero mercato, ma non si risolve in esso.

molati ad acquistare/produrre una maggiore/minore quantità di quel bene. Questa dinamica autoregolatrice del mercato non necessita per il suo funzionamento dell'intervento di alcuna autorità correttiva, perché è lo stesso comportamento interessato dei soggetti economici che la determina. Smith paragonava appunto questo meccanismo all'intervento di una "mano invisibile" (metafora sopravvissuta fino ai giorni nostri).⁸⁰ Con questa metafora si è inteso poi indicare – estensivamente – la convinzione che il mercato, per ottenere un risultato che sia ottimale per la società, non abbia bisogno d'altro che di se stesso e dell'autointeresse dei propri attori (come già teorizzato da Mandeville). Questo modo di vedere le cose, strettamente deterministico, ricalca da vicino la visione del mondo propria di molta filosofia del XVIII secolo, legata al meccanicismo cartesiano. Sul carattere in certa misura fideistico della credenza nella mano invisibile si sono concentrati diversi studi di autori pur favorevoli all'economia di mercato.⁸¹

- c) Un'altra tipica convinzione del "capitalismo" ideologico è quella della doverosa estensione del *laissez-faire* ad ogni materia: da cui la proposta politica della liberalizzazione e della riconduzione ad una logica di mercato anche di fenomeni devianti, quali lo spaccio di droga e la prostituzione. Tale riconduzione dovrebbe avere – secondo i liberisti radicali che la sostengono – un effetto purificatore e salvifico, in quanto: far partecipare un qualunque fenomeno delle dinamiche del mercato, dovreb-

⁸⁰ La metafora della mano invisibile, cardine del liberismo economico classico, compare nel cap. 2 del Libro I de *La ricchezza delle nazioni*.

⁸¹ Già i lavori di Arrow e Hurwicz (cfr. K.J. ARROW – L. HURWICZ, *On the Stability of the Competitive Equilibrium*, I, «Econometrica» 26 [1958] 522-552), avevano messo in dubbio la stabilità dell'equilibrio competitivo. In seguito, Scarf (cfr. H.E. SCARF, *An Analysis of Markets with a Large Number of Participants*, in M. Maschler (cur.), *Recent Advances in Game Theory*, The Ivy Curtis Press, Philadelphia 1962) ha mostrato come, nel caso di mercati con più di due beni che abbiano prezzi tra loro interdipendenti, la mano invisibile non possa operare. Anche in seguito agli studi di Sen in proposito (cfr. A.K. SEN, *The Impossibility of a Paretian Liberal*, «Journal of Political Economy», 78 [1970] 152-157; ID., *The Impossibility of a Paretian Liberal: Reply*, «Journal of Political Economy», 79 [1971] 1046-7, è risultato sempre più evidente come gli Stati abbiano un ruolo non accidentale anche in un'economia di libero mercato, sia per preservare la stabilità del sistema economico, sia per salvaguardare l'ordine sociale.

- be, di quel fenomeno, castigare economicamente gli elementi negativi ed incentivare invece quelli positivi. Qui – nella logica delle politiche “antiproibizionistiche” – la funzione della “mano invisibile” diviene addirittura salvifica.
- d) Una quarta tipica convinzione – in parte ovvia e in parte errata – è che ogni forma di attenzione solidale all’uomo e alla sua dignità possa intervenire, in economia, solo dopo che le (“spietate e oggettive”) leggi economiche abbiano creato reddito. La considerazione (risalente a John Stuart Mill, autore nel 1848 dei noti *Principi di economia politica*) è ovvia, se si pensa che, senza produzione di reddito, non può esserci alcuna distribuzione (prima o seconda) di esso. Ma è errata, se e in quanto con essa si sottintende che la produzione del reddito debba essere, come tale, estranea alla ricerca del bene comune, ovvero che tale ricerca debba restare programmaticamente estranea all’orizzonte degli operatori economici.

7.3. *A proposito di mercato e “bene comune”*

Se ha senso quel che abbiamo sin qui evidenziato, non è ragionevole contrapporre intrapresa privata e bene comune. Il bene comune è una dimensione essenziale del nostro bene personale. Investire nel bene comune è dunque sommamente conveniente, per il singolo. Non ha senso, allora, cercare di perseguire l’utile aziendale (il profitto) a discapito dell’utile sociale – presumendo così di poter isolare il bene dell’azienda, e dei suoi componenti, da quello della società. Si tratta di una impostazione che potrebbe dar esiti economicamente favorevoli solo nel breve periodo; certamente non nel medio o nel lungo: se non altro, perché la società prima o poi si difende dall’aggressione subita da parte dell’operatore spregiudicato. E ciò vale anche per la “grande società”, cioè per la società economica, che non conosce i confini degli Stati. Infatti, se è vero che nella “grande società” – oggi diremmo, nella “società globale” – sono possibili sempre nuovi comportamenti contrari al bene comune (si pensi allo sfruttamento del lavoro minorile in certe forme di “dislocazione” produttiva selvaggia; o al danneggiamento ambientale praticato in luoghi lontani dalla propria patria, sempre legato a forme selvagge di dislocazione); è anche vero che sono possibili corrispettive forme di denuncia e di reazione, legate anch’esse alla globalizzazione (dell’informazione e della mobilitazione sociale).

In tal senso, si potrebbe osservare che, a ben vedere, il soggetto capace di “autoregolarsi” non è tanto il mercato, quanto la società in cui il mercato si sviluppa.

8. Note conclusive

8.1. *L'intrapresa come lavoro e come fatica*

La fatica specifica del lavoro è caratterizzata da due fattori. (1) Il primo è legato al tempo: i tempi del lavoro non sono quelli della nostra spontanea propensione. (2) Il secondo è legato alla paziente adesione alla realtà, in quanto la fatica del lavoro va ad assecondare – creativamente – un senso che deve essere riconosciuto nelle cose, e che non è da noi conferito ad esse arbitrariamente. Giustamente Alasdair MacIntyre, nel suo *After Virtue* (1981), vede nella trasmissione da una generazione all'altra delle pratiche e delle competenze lavorative il luogo elementare in cui è possibile introdurre i più giovani alla logica stessa delle virtù. Al riguardo si può osservare che la fatica tipicamente lavorativa di costruire, custodire ed incrementare, richiama le relative virtù del sacrificio, della fedeltà e della pazienza. Ora, tutto ciò ha sicuramente degli analogati intensivi nell'ambito specifico dell'intrapresa.

Se lavorare, e in particolare intraprendere, è mediare il passaggio all'atto di qualcosa di possibile, ciò implica energia; e il dispendio di energia è fatica. La fatica è strutturalmente inerente al lavoro. Ma si tratta di una fatica qualitativamente determinata dal tipo di realtà che ha in sé la potenzialità di lasciar fiorire quel determinato possibile. Quella realtà va, in certo senso, obbedita (con “astuzia”, diceva lo Hegel di Jena), per essere poi guidata – per dir così – a partorire l'attualità del possibile in questione. Così come vanno obbediti i tempi produttivi che, anche al lavoratore autonomo, si impongono.

Il livello in cui il lavoro rivela più acutamente la sua radice razionale, e quindi libera, è proprio quello dell'intrapresa, cioè di quel particolare lavoro che consiste nell'inventare lavoro per sé e per altri. Qui, il “possibile” in questione è l'attività di un'azienda. La potenzialità del proprio ambiente a partorire l'attualità di tale possibile, è quanto la genialità imprenditoriale dovrà individuare; e la fatica in questione avrà a che fare soprattutto con l'astuta “obbedienza” dell'imprenditore alla natura dei fattori produttivi, e poi all'indole e alle richieste degli *stakeholders* che fanno da referenti alla sua impresa.

Il lavoratore del futuro è destinato ad essere sempre più imprenditore, nel senso di inventore delle proprie opportunità lavorative. Ma le doti che consentono alla persona di essere capace di questo – anche all'interno di situazioni di quadro non favorevoli –, non si improvvisano, e sono affidate a condizioni educative da coltivare nella famiglia, nella scuola, nel mondo della cultura, e nel mondo sindacale.

8.2. *Inesauribilità dell'intrapresa*

L'opportunità di intraprendere non sembra destinata ad esaurirsi storicamente; infatti, la trascendentalità che orienta l'imprenditore e il lavoratore, è quella stessa che qualifica il bisogno umano; che è umano, proprio in quanto è percorso dal desiderio trascendentalmente orientato. Di qui deriva la plasticità del bisogno e la sua capacità di complessificarsi: plasticità ambivalente, certo, ma non per questo negativamente orientata. Hegel – lo sappiamo – ha ben mostrato come la differenza specifica tra il generico impulso (*Trieb*) e il bisogno propriamente umano (*Bedürfnis*) risieda nella qualità razionale di quest'ultimo. Il bisogno umano è l'emergere di un desiderio trascendentale: per questo, è portato a flettersi in sempre nuove domande di appagamento. Ad esempio: l'esigenza del mangiare, si potrà complessificare nella esigenza di mangiare secondo una certa dieta, o secondo varie esigenze di salute o di gusto; l'esigenza del vestire potrà complessificarsi nell'esigenza di un abbigliamento adatto a cerimonie, oppure adatto alla pratica di certe attività sportive, e così via. Ora, una tale plasticità – pur con tutta la problematicità che reca con sé – indica comunque la possibilità di uno spazio potenzialmente infinito per chi voglia intraprendere, cioè produrre risposte creative al bisogno.⁸² Il compito – per chi intraprende come per chi comunque lavora – resta quello di intercettare, nel bisogno, il desiderio che lo qualifica come propriamente umano.

⁸² Le ricorrenti teorie della “liberazione dal lavoro” (o della “fine del lavoro”), sembrano normalmente legate all'idea – obsoleta – che la macchina (dalla macchina a vapore al più raffinato robot), quando va a sostituire l'uomo in certe mansioni, lo esoneri per ciò stesso dal lavorare. Questo evidentemente non è vero, senza poi considerare che, in questo quadro, le mansioni lavorative sono a loro volta – arcaicamente – concepite come rigide e pre-definite, volte a soddisfare bisogni anch'essi definiti una volta per tutte. Invece, sono infiniti i modi di interpretare i bisogni umani – aperti come essi sono su di un orizzonte trascendentale –, e quindi infinite sono e saranno le occasioni per inventare lavoro.

8.3. Una differenza di potenziale

In che senso il lavoro e l'intrapresa sono realtà rilevanti, non solo per una antropologia culturale o per una antropologia pragmatica, ma anche per una vera e propria antropologia filosofica? Lo sono, in quanto la mediazione in cui essi consistono – cioè il far passare dalla potenza all'atto le risposte che gli elementi naturali possono offrire al bisogno umano –, esprime in modo umile e quotidiano (a tutti accessibile) i fattori antropologici decisivi: ragione e libertà. Ragione è la capacità di interpretare il dato alla luce del non-ancora: più in generale, di interpretare l'essere attuale alla luce dell'esser possibile; ed evocare all'atto il possibile, per tentativi (tentativi anche fissati in metodiche consolidate e affidabili).⁸³

È l'apertura trascendentale dello sguardo umano, a generare la differenza di potenziale tra l'orizzonte del possibile e la realtà del già dato, del già disponibile. E tale differenza di potenziale costituisce anche il campo energetico in cui scocca la scintilla della libertà. Libertà è trattare ciò che è, secondo quel che potrebbe essere. Essa si traduce, non per niente, in una peirastica⁸⁴ del possibile, cioè in un tentativo che faccia emergere sperimentalmente ciò che può essere effettivamente (da meramente virtuale che era).⁸⁵

La creazione, da parte dell'imprenditore schumpeteriano, di discontinuità creative nella combinazione dei fattori produttivi è una ricombinazione di tali fattori, tale da realizzare una certa differenza di potenziale tra i fattori stessi, da una parte, e i bisogni sociali dall'altra. L'energia che dal congiungimento dei due poli si libera, corrisponde invece all'attivazione di una certa attività imprenditoriale.

Ma anche la creazione di un capitale disponibile all'investimento, come pure la capacità di vivere intensivamente il lavoro sono, a ben vedere, produzione di altrettante differenze di potenziale. Il problema

⁸³ Stiamo usando – tenendoli ovviamente distinti – i termini aristotelici “possibile” e “potenza” (o “potenzialità”). Il “possibile” (in greco *dynamón*), è ciò che può essere. La “potenza” (in greco *dýnamis*) è la capacità che si riconosce ad un certo ente di produrre in atto un certo possibile (potenzialità attiva) o di dar occasione ad altri di produrre in atto quel possibile (potenzialità passiva).

⁸⁴ “Peirastica” è termine aristotelico, che vuol dire “messa alla prova”.

⁸⁵ Per “virtuale” si intende, filosoficamente, il potenzialmente possibile, l'ipotesico. Un conto è ipotizzare che qualcosa sia possibile, un altro conto è verificare che lo è. Tale verifica passa inevitabilmente attraverso la via dell'attuazione.

– il problema specificamente imprenditoriale – è capire come tali differenze di potenziale possano generare energia produttiva di beni che siano favorevoli al fiorire della vita degli uomini.⁸⁶

⁸⁶ Per evocare l'idea della differenza di potenziale, possiamo associarla alla differenza di pressione che si genera in un tubo chiuso pieno di liquido con le estremità poste ad altezze differenti: alla tensione fra due punti di un circuito elettrico corrisponde la differenza di pressione fra due punti del circuito idraulico. La differenza di potenziale tra i poli del generatore elettrico può essere vista come la differenza di altezza dei serbatoi dell'analogo circuito idraulico, e le dissipazioni di energia elettrica come quella che consegue all'attrito del liquido con le pareti interne del tubo. Infine, l'intensità di corrente elettrica che scorre nel conduttore può essere messa in analogia con la portata di liquido nel tubo. In questa analogia, come il flusso d'acqua può compiere del lavoro scorrendo da un punto ad alta pressione ad uno a bassa pressione, andando ad azionare ad esempio una turbina, allo stesso modo le cariche che si muovono tra due punti posti a potenziale differente costituiscono una corrente elettrica, che può alimentare, ad esempio, un motore elettrico o fornire energia sotto altre forme.

1. Interrogazioni radicali

Vorrei partire da considerazioni evidenti e pure necessarie. Incontriamo grandi difficoltà nel cammino che dovrebbe portarci fuori della crisi dell'economia e della crisi del lavoro. E nella vicenda attuale il termine "crisi" non è un orpello retorico a fini di drammatizzazione, specialmente se consideriamo il contesto italiano. Sembra anche che poche parole possano venire dalla filosofia a consolazione degli spiriti. Nei momenti di depressione lo sguardo si abbassa e si concentra patologicamente sull'immediato. La filosofia, con il suo sguardo lungo, può sembrare fuori gioco oppure addirittura un semplice gioco. D'altro canto, le prospettive apparentemente più operative, a cominciare dalla stessa scienza economica, spesso sembrano battere l'aria o non offrire elementi risolutivi. La ripetizione del mantra della ripresa della crescita rischia di afflosciarsi su se stessa.

L'intero panorama si presenta inoltre segnato da ambiguità profonde. Denunciamo le dinamiche distorcenti e distruttive della distribuzione ineguale delle risorse e quindi della ricchezza, ma sappiamo davvero cos'è la 'ricchezza'? Lamentiamo la contrazione dei consumi (e la deflazione dei prezzi), ma riteniamo davvero che la direzione auspicabile sia quella del rilancio dei consumi presi indistintamente? Ascoltiamo angosciati i dati sulla rarefazione del lavoro, ma abbiamo del lavoro una rappresentazione all'altezza dei suoi profili sia tecnici sia antropologici?

E per stare al tema generale del dialogo tra l'economia e l'etica, siamo convinti che il messaggio dell'etica indirizzato all'economia possa superare efficacemente la chiusura in un preoccupante e *self-interested* 'si salvi chi può'?

Il sovraffollamento delle domande incrociate può condurre a un ingorgo concettuale e, anche, alla paralisi esistenziale. Eppure qui, proprio in questa congiuntura 'sfortunata', ci viene imposta la cro-

ce del pensiero. Come pensare nuovamente l'economia? Cioè come pensarla nella sua identità storicamente acquisita, che non può essere superficialmente scavalcata, e però anche nella sua possibile discontinuità? Come pensare nuovamente il lavoro? Cioè come pensarlo nella sua centralità per gli individui e per la società e, però, anche riposizionarlo in una sua auspicabile positiva decentralizzazione?

E come ri-collocare economia e lavoro in un orizzonte antropologico senza del quale il loro senso rischia di tramutarsi in non-senso?

Troppa carne al fuoco! Cerchiamo almeno di darci dei riferimenti categoriali entro i quali fare scorrere il magma incandescente della nostra problematica. L'asse portante delle riflessioni che svolgerò farà perno sulla dialettica tra l'intero e la parte. Possiamo subito associarvi una domanda di carattere teoretico e una domanda di carattere etico. Cosa è degno di essere considerato come intero? E cosa sarebbe bene che si disponesse come parte rispetto all'intero? E qual è il compito del pensiero quando ciò che non è l'intero si erge a intero? Qui possiamo già imprimere una curvatura contenutistica al nostro discorso, chiedendoci se l'ambito dell'economia non abbia assunto una valenza *interale* nel corso dell'evoluzione storica e se su tale piedistallo possa e debba rimanere.

Questa è l'interrogazione radicale o, per usare un gergo *démodé*, di tipo speculativo che può essere mossa nei confronti dell'economia. Una tale interrogazione ne trascina altre a catena. Cosa avviene dell'umano, in sé e nel suo aspetto relazionale, quando esso viene declinato secondo il codice derivante dal primato dell'economico? Cosa avviene delle altre dimensioni in cui l'umano si articola quando esse, pur non cancellate, diventano mezzi del fine che veramente conta: l'incremento del bene economico? Si tratta della naturale evoluzione delle cose oppure di uno stravolgimento che, peraltro, si fa strutturale e sostiene in modo patologico la totalità delle articolazioni plurali nelle quali l'umano si esprime?

2. L'economia e l'occupazione dell'intero

L'analisi della potenza di totalizzazione – o di *interalità* – indebita dell'economico non deve aspettare il *Capitale* di Karl Marx. Già in Aristotele troviamo un'analisi lucidissima, per quanto breve, del rapporto di inversione tra parte e tutto a seguito dell'egemonia dell'interesse economico sulle facoltà dell'umano, inversione che è un vero e proprio stravolgimento del giusto ordine delle cose.

Così non s'addice al coraggio produrre ricchezze ma ispirare fiducia, e neppure s'addice all'arte dello stratego o del medico, ché proprio della prima è procurare la vittoria, dell'altra la salute. Eppure essi fanno di tutte queste facoltà mezzi per procurarsi ricchezze, nella convinzione che sia questo il fine e che a questo fine deve convergere ogni cosa.¹

La conseguenza eticamente insoddisfacente di tale inversione è che l'egemonia dell'economico impedisce e, anzi, contrasta il vivere bene. Ne viene a soffrire, con l'accumulazione della ricchezza economica diventata fine a se stessa, lo spessore complessivo della ricchezza antropologica.

Una riprova dello scompensamento tra bene economico e bene antropologico può essere desunta dalla lettura delle opere del padre del *mainstream* dell'economia moderna, Adam Smith. È impossibile non attribuire alla *Teoria dei sentimenti morali* del filosofo di Glasgow un'ampiezza di riflessioni antropologiche che non si riducono alla considerazione dell'utile come movente universale delle azioni umane, ma comprendono pure i sentimenti del rispetto e dell'ammirazione, della benevolenza e del riconoscimento delle virtù della misura e della saggezza. Ma è altrettanto impossibile non vedere come nella *Ricchezza delle nazioni* il filo delle analisi economiche si avvolga intorno al nucleo del perseguimento dell'utile. La ragione di fondo del dislivello tra l'antropologia e l'economia coniata da Smith sta proprio nello statuto inevitabilmente ristretto di quest'ultima. Non si può chiedere alla sfera economica, che è appunto solo una parte del più ampio agire umano, di farsi carico dell'intero dell'umano. Certo, la filiazione dei pensatori economici successivi a Smith ha lasciato cadere la *Teoria dei sentimenti morali*, ma la restrizione della razionalità economica era stata già da lui compiuta.

Ora, non c'è stato niente di peggio, nella vicenda storica dell'umanità, di un modello ristretto di razionalità che ha preteso di essere il regolatore supremo di ogni tipo di agire. Con questo modello ristretto di razionalità, che è il connotato saliente del capitalismo, si sono cimentati sia la critica radicale di Karl Marx sia l'analisi decostruttiva di Max Weber. Il primo puntava sulla esplosione dei connotati contraddittori del capitalismo, il secondo sull'attesa di improbabili «pro-

¹ ARISTOTELE, *Politica*, I, 9, 1258 a 10-14; trad. it. R. Laurenti, Laterza, Roma-Bari 1973, p. 21. Nel seguito, eccetto che nei casi di citazione testuale, tralascieremo le indicazioni bibliografiche canoniche relative agli autori menzionati, in quanto di facile reperibilità via internet.

feti» portatori di un messaggio di rottura della gabbia d'acciaio nella quale la logica dell'accumulazione capitalistica si era imprigionata, senza escludere, però, l'ipotesi opposta di una futura «pietrificazione meccanizzata».² Si ricordi, peraltro, che Schumpeter aveva ravvisato nelle crisi del meccanismo dell'economia capitalistica un motore di rigenerazione, grazie a una dinamica ricorrente di distruzione selettiva e di rilancio creativo. I critici attuali del capitalismo hanno in ogni caso allungato il raggio di previsione del suo superamento e dichiarano che esso ha i *secoli* contati (alludo alla brillante trattazione di Giorgio Ruffolo, *Il capitalismo ha i secoli contati*).

3. La ricerca dei limiti dell'economia

Parallelamente alla tenuta storica dell'economia capitalistica, e in un rapporto di frizione critica con esso, si sono sviluppate interpretazioni dell'economia che ne hanno forzato il carattere auto-referenziale, perseguendo l'ampliamento del suo orizzonte. Amartya Sen, con il *capability approach*, ha insediato l'economia nella sfera delle capacità e dei funzionamenti della persona. Altri autori prima di lui – è doveroso menzionare Albert Otto Hirschman – avevano inteso *complicare* le categorie economiche intrecciandole con il deposito delle risorse etiche sedimentate già prima dell'avvento del capitalismo e, però, a rischio di erosione con il prevalere unilaterale della funzionalità economica.

Si è aperto perciò lo scenario non tanto del superamento traumatico dell'economia capitalistica o dell'economia di mercato di tipo capitalistico, incentrata sull'imperativo della ricerca del profitto e dell'incremento illimitato delle quantità prodotte, quanto piuttosto del *condizionamento* della logica unilaterale e degli effetti selvaggi nel quale esso non può non sfociare in mancanza di energetici correttivi. Habermas ha parlato appunto di urbanizzazione dell'economia di mercato, per frenarne opportunamente gli effetti rovinosi.

Se Karl Polanyi, ne *La grande trasformazione*, aveva messo il dito sulla piaga del disincastro dell'economia moderna dal contesto sociale

² M. WEBER, *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Mohr, Tübingen 1986, Band 1; trad. it. P. Rossi (= *Sociologia della religione*) Edizioni di Comunità, Milano 2002, vol. I, p. 193.

in cui in precedenza era inserita (*embedded*), le posizioni di cui sto sommariamente narrando si propongono di compiere la lunga marcia del suo reinserimento nell'humus relazionale che dovrebbe fare da cornice e dare senso e finalità allo stesso agire di ordine economico. Si può dire, ancor prima della valutazione dei contenuti proposti e della ponderazione puntuale dell'ipotesi della *decrescita*, che anche le tesi di Serge Latouche sulla *decolonizzazione* dell'immaginario economico, da compiersi attraverso la decostruzione dell'*invenzione* dell'economia, sono ispirate dal tentativo di andare oltre la separatezza dell'economico e la sua enfasi produttivistica, coltivando l'intenzione di ridefinire la ricchezza secondo parametri complessivi di convivenza sobria e conviviale.

Da questo quadro emerge, sul piano epistemologico, un modello, variamente condiviso, di relativizzazione delle tendenze totalizzanti e assolutizzanti dell'ambito economico. Si tratta di maturare la consapevolezza che l'economia è parte di un contesto più ampio, con il quale deve interagire non solo a valle ma anche a monte, nella fase di formulazione dei progetti e di previsione degli investimenti. La stagione della *responsabilità sociale dell'impresa* (CSR), con la considerazione dei portatori d'interessi (*stakeholders*) esterni all'impresa ma partecipi delle sue finalità, ha rappresentato un concreto sbocco operativo del senso della relativizzazione dell'economia. Nelle spire della crisi, questo patrimonio di umanizzazione e di socializzazione della cultura economica tradotta sul campo rischia di essere trascurato e penalizzato, a causa della subordinazione a malintese esigenze di risparmio e di tagli delle spese ritenute non necessarie.

A livello più teorico, è da segnalare la messe considerevole degli studi sul rapporto paradossale tra realizzazione economica e dinamiche della felicità personale, fino alla segnalazione della proporzione inversa tra i due coefficienti una volta che venga superata una determinata soglia di *achievement* materiale e finanziario (è l'effetto controproducente noto come *Easterlin paradox*, dall'autore che lo ha evidenziato). In sostanza, con l'aumentare della ricchezza economica e degli sforzi onniassorbenti per conseguirla, la ricchezza umana, in termini di soddisfazioni personali complessive e di relazioni interpersonali, viene ad essere pesantemente sacrificata.

4. L'economia del dono: tra discontinuità e rischi di copertura ideologica

Il compito di relativizzazione dell'economia può essere perseguito anche per una via apparentemente opposta, cioè attraverso la proposta di allargare la base definitoria della economia medesima. Peraltro questo tentativo fa tutt'uno con la giusta avvertenza di non confondere l'economia di mercato con l'economia di mercato di tipo capitalistico. E, indubbiamente, si può e si deve sostenere che il mercato, come luogo di allocazione conveniente dei beni prodotti, caratterizzato dal libero gioco tra offerta e domanda, non solo precede il capitalismo, ma è auspicabilmente destinato a sopravvivergli (sempre che il capitalismo abbia 'i secoli' contati). A questo riconoscimento si deve pure aggiungere che persino il mercato più virtuoso non appare in grado di soddisfare adeguatamente l'insieme dei bisogni individuali e collettivi. Quindi, il mercato richiede comunque correttivi e integrazioni e, come sappiamo, regole e controlli anche per funzionare al meglio come mercato 'libero'.

Ora, lasciando da parte le dispute sul grado di bontà del mercato, qui ci preme segnalare che allargare il modello della razionalità economica è stato il compito assunto da chi ha proposto il "paradigma relazionale" dell'economia ed è giunto a porre il dono a fondamento dell'agire economico. È una linea di pensiero che, nel contesto nazionale ma non solo, annovera tra gli esponenti maggiori Stefano Zamagni, Pier Luigi Porta e Luigino Bruni. Di questa linea si avverte chiaramente la presenza nell'enciclica *Caritas in veritate* di Benedetto XVI, dove si compie il lodevole tentativo di addomesticare, se così si può dire, le *défaillances* incalzanti della globalizzazione rovesciandole audacemente in opportunità di cambiamento. Il cambiamento è appunto affidato al registro dell'economia fondata sul dono, non senza dar luogo a una evidente oscillazione nella calibratura della portata del dono quale forza rigeneratrice dell'economia: il dono è il contrassegno dell'agire economico in quanto tale oppure di esperienze economiche particolarmente qualificate (imprese di economia civile, non profit e terzo settore ecc.)?

L'economia fondata sul dono merita certamente di essere assecondata nella sua potenza di contagio e di competizione con l'economia fondata sul profitto capitalistico. Sarebbe tuttavia illusorio considerarla il modello prevalente dell'agire economico. La questione sembra

alquanto sottile. È però sostanziale. I sostenitori dell'economia civile non solo la ritengono capace di dare spazio, con forme nuove d'impresa, a principi *altri* dal profitto e dal mero scambio strumentale, ma tendono anche a considerarla come la *vera* economia. Il profilo originario dell'economia, intrinsecamente relazionale e umanistico, sarebbe stato tradito, con effetti degenerativi, dagli economisti classici e neoclassici di scuola anglosassone. Quindi l'economia civile sarebbe in grado di ripristinare lo statuto autentico dell'economia e di restituirla alle sue connotazioni primigenie, collocate nel fermento operativo degli ordini mendicanti medievali, nel pensiero dell'umanesimo italiano e nella Scuola spagnola di Salamanca, fino ad arrivare alle teorizzazioni italiche di Antonio Genovesi e Gaetano Filangieri.

Quali osservazioni critiche muovere a una tale immagine dell'economia? Presentare il *mainstream* dell'economia moderna – quello che da Smith, pur con qualche distinguo, giunge fino a noi – come una lunga parentesi di traviamiento dell'economia 'vera' significa, a mio avviso, correre un rischio parecchio grave: il permanere in una visione autoreferenziale dell'economia, tanto più evidente quanto più a essa si attribuiscono sia un carattere endogeno di autofondazione virtuosa, facendole credito della preminenza originaria di fini relazionali di natura sociale sugli scopi o interessi di profitto individuale, sia una capacità intrinseca di autocorrezione dopo la sua fase di devianza dal cammino originario. Insomma, l'economia continua ad affidarsi a se stessa. Da un lato, infatti, l'economia del dono rompe certamente gli argini della razionalità economica 'ristretta' e si apre a un'antropologia non appiattita sul *self-interest*. Dall'altro, essa ritiene che l'economia *in sé* sia già dotata di tale qualità antropologica, salvo erramenti accidentali nel proprio percorso storico, e ricade nell'ottica della sua autosufficienza. Baciata dal dono, dopo un malvagio incantesimo l'economia si libera delle apparenze del brutto ranocchio e risorge bella e buona. Accreditare, quindi, la versione 'buona' dell'economia, nonostante i migliori propositi di critica e di revisione, può portare l'acqua al mulino dell'economicismo, inteso come pretesa di costitutiva e permanente autoreferenzialità, la quale si rapporta all'*altro da sé* solo per colonizzarlo e per realizzare la propria egemonia. L'idea dell'economia buona servirebbe a lubrificare l'idea dell'economia *tout court*.

Come evitare queste conseguenze di copertura ideologica dell'economicismo? Come sfuggire all'economia centrata su se stessa? Più che puntare, con uno sguardo retrospettivo, sulla riabilitazione di ciò che sarebbe lo statuto buono e autentico dell'economia in sé, varrebbe la

pena che l'economia del dono, che vuole differenziarsi come *civile* da quella del profitto individualistico, valorizzasse in modo più marcato la propria discontinuità o, per dirla con termini più aulici, la propria *coupure*, sia epistemologica sia assiologica, rispetto alla economia *mainstream*. E ciò, appunto, perché vuole qualificarsi con requisiti antropologici che trascendono la unilateralità di categorie produttivistiche e di accrescimento quantitativo dei beni mercificabili. Il paradigma relazionale, che pone al primo posto i rapporti tra persone invece che i rapporti tra cose, può incidere sull'agire economico se fa riferimento a un orizzonte antropologico che di per sé l'economia, nel suo modello storicamente consolidato, non possiede. Per correlarsi con l'intero dell'umano, l'economia deve insomma uscire da se stessa e introiettare nel suo codice finalità ulteriori rispetto all'obiettivo dell'incremento, quale che sia, del produrre e del consumare.

La posta in gioco è imprimere una curvatura non economica all'economia. L'obiettivo è chiaro, ma chiedere all'economia di orientarsi, nel suo stesso operare, a una tale trasformazione sembra equivalente alla ricerca della quadratura del cerchio. Forse è troppo mettersi su questa via, sebbene, per altro verso, sia già troppo tardi. Cominciamo almeno a far pesare le ragioni della realizzazione antropologica complessiva sulla logica unilaterale dell'uomo produttore-consumatore. Per chi voglia investire la logica economica con le ragioni dell'etica, il guadagno immediato sarebbe quello di mettere in guardia dall'acquiescenza alla trappola della fagocitazione e della riduzione unilaterale dell'umano.

5. Le tecnologie: maledizione o benedizione per i soggetti del lavoro?

Ma come riempire di contenuti la parola d'ordine dell'ampliamento antropologico? La considerazione del lavoro come pilastro dell'antropologia della modernità e l'istanza della revisione del suo ruolo ci possono condurre a rendere espliciti tali contenuti. Nei miei studi sul tema del lavoro ho cercato di mettere in evidenza l'esigenza di un nuovo equilibrio tra lavoro, azione e contemplazione, indicando appunto nella capacità complessiva di lavorare, agire e contemplare il perno di una piena realizzazione antropologica.³ Un

³ Vedi, tra gli altri, F. TOTARO, *Non di solo lavoro. Ontologia della persona ed etica del lavoro nel passaggio di civiltà*, Vita e Pensiero, Milano 1998 e 1999; ID., *Lavoro ed equilibrio antropologico*, in ID. (cur), *Il lavoro come questione di senso*, Eum, Macerata 2009, pp. 305-328.

discorso siffatto, per non apparire ideologico o, ciò che è lo stesso, astrattamente (e non concretamente) utopico deve incarnarsi nella ricognizione delle dinamiche della tarda modernità e quindi del nostro tempo. Anche in questo caso abbiamo a che fare con un paradosso configurato chiaramente da Hannah Arendt intorno alla metà del secolo scorso: quando la libertà dal lavoro, grazie al progresso scientifico e all'evoluzione della tecnica, sembra ci possa fare conseguire un obiettivo che le generazioni passate avevano sognato senza poterlo realizzare, i soggetti che potrebbero fruirne sono bloccati dal fatto che appartengono a una società che conosce soltanto il lavoro. L'esclusività del lavoro è la causa di un'atrofia delle attività umane altre dal lavoro. La Arendt commentava amaramente: «Ci troviamo di fronte alla prospettiva di una società di lavoratori senza lavoro, privati cioè della sola attività rimasta loro».⁴

Attualmente ci troviamo in una *impasse* molto simile a quella denunciata dalla filosofa della *Condizione umana*. La sostituzione del lavoro umano con le tecnologie, la quale potrebbe essere una benedizione per l'umano, rischia di rovesciarsi in una maledizione. Le proiezioni degli esperti che si occupano del lavoro ci dicono che il lavoro umano va incontro a un processo di rarefazione, in quanto sostituito o sostituibile, sia nelle mansioni inferiori sia nelle mansioni superiori, da tecnologie sempre più raffinate.⁵ A questo fenomeno inedito dei

⁴ H. ARENDT, *The Human Condition*, The University of Chicago Press, Chicago 1958; trad. it. S. Finzi (= *Vita activa. La condizione umana*), Bompiani, Milano 1989, p. 5.

⁵ In ordine alla rivoluzione digitale e agli sviluppi della robotica e dell'intelligenza artificiale, si stanno sviluppando riflessioni interessanti, specialmente da parte di chi rifiuta le trappole dell'organizzazione informatica del lavoro dopo averla sperimentata. Cfr. per esempio J. LANIER, *You're not a Gadget: a Manifesto*, trad. it. M. Bertoli (= *Tu non sei un gadget. Perché dobbiamo impedire che la cultura digitale si impadronisca delle nostre vite*), Mondadori, Milano 2010; ID., *Who Owns the Future*, 2013, trad. it. A. Delfanti (= *La dignità ai tempi di internet. Per un'economia digitale equa*), Il Saggiatore, Milano 2013; T. COWEN, *Average Is Over. Powering America Beyond the Age of the Great Stagnation*, Penguin Group, New York 2013; E. BRYNJOLFSSON – A. McAfee, *The Second Machine Age*, W. W. Norton & Co., New York 2014; A. KEEN, *The Internet is Not the Answer*, Grove Atlantic, New York 2014, trad. it. B. Parrella (= *Internet non è la risposta giusta*) Egea, Milano 2015; J. RIFKIN, *The Zero Marginal Cost Society. The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*, Palgrave Mcmillan, New York 2014. L'alternativa che si profila, in questi studi pur di tenore differente, ci sembra la seguente: o la tecnologia, in mancanza di interventi politici efficaci e ben mirati, andrà a vantaggio di pochi detentori delle leve della produzione mondiale oppure, opportunamente orientata da una ripartizione misurata delle risorse materiali e immateriali, potrà andare a vantaggio di tutti.

nostri tempi si può rispondere o creando sacche spaventose di disoccupazione di massa, e questo avverrebbe se mantenessimo l'attuale organizzazione del lavoro e dei processi produttivi con moduli intensivi di tempi e orari per ciascun soggetto lavoratore, oppure spalmando il lavoro umano, quantitativamente assottigliato per ogni individuo, su una platea il più possibile allargata di soggetti, altrimenti esclusi, inevitabilmente, da esso. Questo richiederebbe una revisione coraggiosa dell'organizzazione del lavoro che abbiamo ereditato, senza una sostanziale soluzione di continuità, dalla prima rivoluzione industriale.

Sul piano sociale le due ipotesi implicano evoluzioni nettamente divergenti. La prima avrebbe come conseguenza l'aumento vertiginoso delle diseguaglianze che già ora caratterizzano gli assetti retributivi su scala planetaria. La seconda ci porterebbe a condizioni sociali più equilibrate e a una distribuzione più partecipata delle risorse. Quindi: *work splitting*, o scissione tra coloro che sono dentro e coloro che sono fuori del lavoro, contro *work sharing*.

Data l'inerzia della organizzazione del lavoro oggi prevalente, adoperarsi per la prima alternativa esigerebbe politiche istituzionali del lavoro energiche e molto illuminate, capaci di costruire un nesso efficace tra decisioni politiche e convenienze economiche. Inoltre si tratterebbe di modificare i percorsi formativi e di addestramento tecnologico dei soggetti del lavoro, affiancandogli un addestramento umanistico in grado, al tempo stesso, di contenere criticamente e di orientare positivamente le competenze tecnico-scientifiche.

6. Questioni di senso, sfide ulteriori e possibili rimedi

Non è però questo il luogo per addentrarsi in analisi del genere, anche se farlo permetterebbe alla filosofia di diradare le spirali nebulose in cui si avvolgono parecchie trattazioni dall'aroma vagamente politologico. La domanda a cui da filosofi non ci si può sottrarre è la seguente: quale destino per l'umano che deve ricollocarsi rispetto al lavoro? Si tratta precisamente di portare allo scoperto una questione di senso. E il senso pertiene a dimensioni profonde e insieme elementari o superficiali. Vale a dire: per che cosa vivere? Con quali tempi e in quali spazi scandire l'esistenza per me e nella relazione con gli altri? Con quali ingredienti realizzare ciò che sono e ciò che vorrei essere? Quali bisogni e quali desideri posso coltivare?

Riprendendo il filo del discorso sull'esigenza di andare oltre una visione antropologica unilaterale, e avendo come sponda il *concreto* socio-politico su cui ci siamo brevemente soffermati, possiamo ora affermare che un'idea dell'umano che si riduce al solo lavorare è anche inadeguata ad affrontare le sfide del nostro tempo e ad aprirsi al futuro che incalza.

Un'altra sfida viene proposta alla "società del lavoro". Questo tipo di società ha gestito, e continua a gestire, come risorsa scarsa non soltanto lo stesso lavoro umano, inchiodandolo a logiche selettive e da ultimo competitive, ma anche il sistema più generale delle risorse e quindi della ricchezza. Riguardo a ciò, le previsioni deducibili dall'avanzamento tecnologico ci dicono che non è inevitabile permanere nell'economia della scarsità e che, anzi, si può andare verso un'economia dell'abbondanza. Beninteso, economia dell'abbondanza non deve significare economia dello spreco e dello scarto (secondo la felice espressione di denuncia presente nella *Evangelii gaudium* di papa Francesco). Il modello deterioro di abbondanza esige la dicotomia tra ricchezza e povertà e avalla l'arbitrio dei ricchi di produrre e consumare a spese dei poveri. L'abbondanza deve essere invece antropologicamente orientata, superando cioè il *gap* tra soggetti detentori del surplus e soggetti in condizioni, per così dire, di sotto-sussistenza o di penuria.

Una ulteriore conseguenza potremmo trarre da queste riflessioni. Il lavoro già ora, ma ancor più nelle situazioni storiche che si vanno profilando, non può essere, specialmente se tarderà la sua diffusione generalizzata grazie alla riduzione delle sue quote individuali, l'unico dispositivo per la distribuzione delle risorse della convivenza. Occorrono canali ulteriori e integrativi. Il lavoro, negli esiti più avanzati della modernità, è stato la principale porta d'ingresso nella cittadinanza. Fino alla coincidenza del cittadino con il lavoratore. Attualmente la porta è diventata stretta e l'accesso alla cittadinanza esige altri ingressi.

Pertanto, le strategie da adottare, per una buona distribuzione delle risorse, possono andare sia verso l'attribuzione diffusa e generalizzata del lavoro, sia verso l'attivazione di canali ulteriori rispetto al lavoro. Si pensi per esempio alla proposta ricorrente del reddito di cittadinanza o reddito di base (Philippe Van Parijs, Ulrich Beck e altri).

7. Intreccio del lavoro con l'agire e il contemplare per la dignità della persona

Questa strutturazione della convivenza, più flessibile e articolata, ha come condizione di possibilità un'antropologia altrettanto flessibile e articolata. Poiché ho già indicato nel trinomio lavorare-agire-contemplare i connotati di un'antropologia plurale, ho a questo punto l'obbligo di darne un'esposizione essenziale. Intendo per *lavoro* le attività di oggettivazione grazie alle quali ci rendiamo capaci di disporre di ciò che ci manca o di incrementare ciò di cui già disponiamo. L'intenzionalità propria del lavoro è orientata all'avere qualcosa o all'averne di più. Ciò vale sia per le prestazioni fisiche, in particolare della mano, sia per le prestazioni mentali o per l'intreccio delle prestazioni fisiche e delle prestazioni mentali. Intendo per azione l'insieme delle attività con le quali incrementiamo l'essere, per noi stessi e nella relazione con gli altri. L'intenzionalità propria dell'agire è perciò orientata a un più di essere. Intendo per contemplazione l'attività con la quale ci apriamo anzitutto all'essere che non dipende da noi e non è da noi producibile. L'intenzionalità contemplativa è orientata a ciò che si dà o, se si preferisce, si dona alla nostra capacità di meraviglia. Grazie ad essa ci possiamo volgere al senso dell'incondizionato e operare il trascendimento di ogni condizione determinata. Sarebbe perciò fuorviante ridurre il contemplare a inerte passività e a sterile evasività (nella 'preziosa' *Vita activa* la Arendt è, con motivi discutibili, incline a una tale accezione).

Non si tratta di sostenere una stratificazione gerarchizzata di elementi antropologici tra loro separati. Lavoro, agire e contemplare vanno considerati piuttosto in un rapporto circolare di fecondazione reciproca, senza smarrire però la differenza della loro intenzionalità specifica. Considerando l'intreccio dal punto di vista del lavoro, si può rilevare che il lavoro, oltre che applicazione strumentale, è sempre anche esplorazione del mondo, conoscenza e invenzione. Dobbiamo essere molto riconoscenti alla riflessione magistrale di Richard Sennett (mi riferisco soprattutto all'*Uomo artigiano*) che si prefigge di mostrare, con successo, l'unità della mano e della testa o del fare e del pensare, sulla scia della migliore tradizione del pragmatismo anglosassone. Dobbiamo però aggiungere, a ruota, che l'intenzionalità lavorativa non si appiattisce in mera funzione strumentale nella misura in cui essa riesce a incorporare, nelle sue espressioni, l'intenzionalità dell'a-

gire e del contemplare. Gli elementi dell'agire e del contemplare sono quindi chiamati a tutelare lo spessore di ricchezza antropologica del lavoro, proteggendolo dalle sue riduzioni unilateralmente strumentali e funzionalistiche, dove il lavorare-produrre è messo al servizio di logiche esclusivamente quantitative e spersonalizzanti, le quali conducono all'asservimento dell'umano e del contesto ambientale (questione ecologica).

Per questi motivi, è più confacente a una visione umana del lavoro promuoverne il nesso con le altre dimensioni dell'umano e non accanirsi, invece, nella esaltazione del lavoro preso soltanto in se stesso. Se l'uomo-lavoratore è anche sempre uomo-persona, egli travaserà nel cuore dell'attività lavorativa istanze di rispetto, di gratuità e di relazionalità che il semplice accanimento lavoristico tende a escludere o a coltivare solo strumentalmente.

In altro luogo (rinvio al citato *Non di solo lavoro*) ho parlato di una triplice scansione etica a proposito del lavoro: etica del lavoro, etica nel lavoro ed etica per il lavoro, intendendo rispettivamente: con etica *del* lavoro le motivazioni soggettive a svolgerlo in modo non semplicemente strumentale ma in modo conforme alle competenze e alla 'vocazione' specifica della persona; con etica *nel* lavoro l'impegno a perseguire sempre un risultato che coincida con l'oggetto ben fatto o con una buona oggettivazione negli atti e nelle prestazioni di servizio alle altre persone; con etica *per* il lavoro la disponibilità a considerarlo come bene comune da condividere. Tutto ciò ha come condizione di possibilità il rapportarsi al lavoro sempre anche come persona e mai soltanto come semplice lavoratore.

Questo significa pure che la *dignità della persona* permane anche quando essa è in una situazione o di insoddisfazione o di difficoltà o di mancanza riguardo al lavoro. La persona che non lavora ancora, o che non lavora più, non diventa una non-persona, proprio perché la persona è sempre più del lavoro e non si risolve, anche nelle situazioni negative, nella unilateralità del lavoro. L'autocomprensione complessiva della persona dovrebbe fungere da ammortizzatore culturale nelle fasi dell'esistenza in cui il rapporto con il lavoro o con l'attività lavorativa entrano in sofferenza.

Ho iniziato dicendo che avrei assunto come asse portante della mia riflessione la dialettica tra l'intero e la parte. Posso concludere dicendo che sia il tema dell'economia sia quello del lavoro, nel loro intreccio sistemico, che spero sia emerso sufficientemente, e nelle im-

plicazioni etico-antropologiche che ho cercato di evidenziare, sono suscettibili di una trattazione significativa dal punto di vista filosofico se messe in correlazione con la struttura essenziale dell'umano, la quale è sempre intenzionalità dell'*intero* e, simultaneamente, è sempre lo stare *in situazione* come parte. Mi sono anche sforzato di mostrare come la categorialità filosofica, in versione etico-antropologica, possa contribuire alla comprensione del nostro tempo e del suo protendersi in un futuro che ha già il fiato sul collo del presente.

1. Introduzione

“Economia e giustizia”. Così recita il titolo di questo contributo. Ma è possibile parlare di economia e giustizia? Oppure il rapporto tra queste due dimensioni può darsi solo nella forma dell'esclusione reciproca o, addirittura, dell'opposizione? La domanda non è così peregrina. Se intendessimo l'economia in modo ingegneristico,¹ come ispirata al modello delle scienze naturali e dunque intrisa da una pretesa di a-valutatività che la connoterebbe proprio in quanto scienza,² potremmo decretare l'insanabile dicotomia tra economia e giustizia, in quanto appartenenti a due ambiti completamente differenti che *non è bene* entrino in dialogo: l'ambito della scienza, economica appunto, che si occupa di fatti e si basa sull'osservazione e sugli esperimenti, e l'ambito dell'etica, ovvero una non-scienza, impegnata nell'analisi di questioni normative e nell'elaborazione di giudizi di valore che, proprio in quanto tali, sarebbero a-scientifici. Interrogarsi sul rapporto tra economia e giustizia, dunque, sembrerà improprio o illegittimo a quanti ritengono che l'economia sia una “zona franca” dal punto di vista etico (*ethics-free zone*), oppure che essa, pur sollevando questioni eticamente rilevanti, dovrebbe tenerle al di fuori del proprio campo di indagine il quale, per le ragioni appena esposte, sarebbe “altro” rispetto a quello etico-filosofico.

Eppure è difficile sostenere che l'economia, come scienza e come pratica, sia così nettamente separata dall'etica. Come pratica essa attiene al più ampio ambito dell'agire umano, l'ambito della prassi

¹ Sull'economia ingegneristica e sulla sua differenza rispetto all'economia etica si veda l'ormai classico A. SEN, *Etica ed economia*, trad. it. S. Maddaloni, Laterza, Roma-Bari 1987.

² Su questi aspetti si veda, tra gli altri, L. ROBBINS, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, Londra 1935².

si, appunto, che, in quanto tale, è ambito eminentemente etico.³ In quanto teoria, l'economia non è mai "neutra" rispetto alle questioni di valore e, dunque, alle questioni etiche: se da un lato essa si configura come un sapere e una disciplina autonoma, d'altro lato presenta una componente valutativa e normativa che, in ultima istanza, si radica nell'ambito etico, come dimostrato anche dal fatto che ogni indagine economica è guidata da alcuni valori, i quali svolgono un ruolo fondamentale nella determinazione delle questioni da porre e definiscono lo «spazio valutativo» o la «base informativa» che orienta e indirizza la stessa indagine economica.⁴

Parlare di economia e giustizia è, dunque, pienamente legittimo e, anzi, addirittura necessario. Affrontare la questione dal punto di vista dell'etica significa, innanzitutto, problematizzare le categorie e i nodi concettuali eticamente rilevanti del rapporto tra economia e giustizia, lasciandosi interrogare e sollecitare dalla situazione attuale e dalle dinamiche socio-economiche, chiedendosi come queste interpellano, appunto, la riflessione etica. Se è vero infatti che l'etica richiede una presa di distanza critica rispetto alle concrete pratiche, è pur vero che è a queste ultime che deve guardare se non vuole ridursi a sterile esercizio di astratto moralismo.

Assumendo questa prospettiva di indagine, alcune questioni, particolarmente significative dal punto di vista teorico e urgenti dal punto di vista pratico, si impongono alla nostra attenzione. Tali questioni riguardano il rapporto tra economia e giustizia intesa come giustizia sociale. È dunque su tale dimensione della giustizia che ci concentreremo in questa sede, tanto più che la riflessione sulla giustizia sociale rappresenta oggi il tema centrale nell'ambito della filosofia politica⁵ e dell'etica pubblica, intesa quest'ultima come teoria normativa della

³ Restano attuali, su questo tema, le riflessioni di Aristotele; cfr. in particolare ARISTOTELE, *Etica Nicomachea*, trad. it. A. Plebe, vol. VI di Id., *Opere*, Laterza, Roma-Bari 1985², Libro V, par. 5; Id., *Politica. Trattato sull'economia* trad. it. R. Laurenti, vol. IX di Id., *Opere*, Laterza, Roma-Bari 1973, Libro I, par. 8-10.

⁴ Cfr. D.M. HAUSMAN – M.S. MCPHERSON, *Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy*, Cambridge University Press, Cambridge – New York 2006. Per una critica dei vari aspetti che mostrerebbero l'impossibilità, per l'economia, di essere «value-neutral», mi permetto di rimandare a B. GIOVANOLA, *Oltre l' homo oeconomicus. Lineamenti di etica economica*, Orthotes, Napoli 2012.

⁵ Cfr. W. KYMLICKA, *Introduzione alla filosofia politica contemporanea*, trad. it. R. Rini, Feltrinelli, Milano 1996.

politica e delle istituzioni fondamentali della società o, detto altrimenti, come riflessione etico-normativa volta proprio all'elaborazione di teorie della giustizia che consentano di valutare gli aspetti distributivi della «struttura fondamentale» della società.⁶

2. La questione dei fini

La prima questione che interpella la riflessione etica è quella che potremmo definire *la questione dei fini*, la quale ruota intorno alla seguente domanda: l'economia dovrebbe promuovere una società più giusta? O, detto altrimenti, la giustizia sociale è un fine dell'economia? E, in caso affermativo, in che rapporto sta con gli altri fini dell'agire economico?

Stando alle prime riflessioni sul tema – pensiamo ad esempio alla trattazione che ne offre Aristotele – la giustizia è sicuramente un fine dell'economia, anzi, potremmo dire che è *il* fine per eccellenza, insieme al fine rappresentato dalla promozione della vita buona, dell'*eudaimonia*. Aristotele, come è noto, considera l'economia al servizio dell'etica e della politica e ritiene che lo scambio sia necessario, in ragione del bisogno che abbiamo gli uni degli altri in virtù della suddivisione e complementarietà dei compiti all'interno della *polis*. In altri termini lo scambio è attività “secondo natura” e ha una funzione estremamente importante: attraverso lo scambio di beni in ragione del bisogno reciproco, infatti, gli uomini possono raggiungere l'autosufficienza.⁷ Quando però lo scambio avviene solo allo scopo di accumulare profitti, l'economia diventa contro natura, originando non solo un'accumulazione che Aristotele ritiene perversa, poiché il denaro, che è mezzo, si trasforma così in fine, ma spezzando addirittura il legame di reciprocità che lega i membri della *polis*. Se il denaro si trasforma in merce, infatti, esso frantuma il legame di equità tra i cittadini, venendo meno alla sua funzione principale, che riguarda appunto la promozione della giustizia

⁶ Sebbene l'etica pubblica copra anche altri campi e temi di ricerca, è pur vero che la maggior parte delle riflessioni contemporanee in materia si concentra proprio sulla giustizia sociale e sul ruolo delle istituzioni nel promuoverla, ragione per cui in questa sede si assumerà tale accezione del termine. Quanto all'espressione «struttura fondamentale», questa, come è noto, si deve a J. RAWLS, *Una teoria della giustizia*, trad. it. U. Santini, Feltrinelli, Milano 2004.

⁷ Cfr. ARISTOTELE, *Politica*, cit., Libro I, cap. 9.

sociale, o distributiva, all'interno della società.⁸ Per questo motivo Aristotele, discutendo della giustizia e delle sue forme, critica aspramente la *pleonexia*, ovvero il desiderio eccessivo di ottenere per sé alcuni beni o vantaggi appropriandosi di ciò che appartiene a un altro, o negando a una persona ciò che le sarebbe, invece, dovuto.⁹

L'accumulazione del denaro e la pratica di una economia "contro natura", dunque, pongono un problema che è al contempo etico e politico e riguarda lo stravolgimento del ruolo dell'economia in ordine tanto al fine del perseguimento della vita buona o felice, quanto al fine della promozione della giustizia sociale e del bene della *polis*. Ne consegue che lo scambio o l'acquisizione di ricchezze o denaro non sono propriamente i fini dell'economia, quanto piuttosto dei mezzi orientati a un fine ulteriore, rappresentato appunto dalla promozione del bene del singolo e della collettività, intesi rispettivamente nel senso della fioritura personale e della giustizia sociale.

Questa impostazione di fondo che, pur con le dovute differenze, si può rintracciare anche nelle prime riflessioni dei classici del pensiero economico,¹⁰ comincia a entrare in crisi soprattutto nell'epoca contemporanea, quando si assiste a una sorta di "eterogenesi dei fini" dell'economia, mostrata, tra gli altri, da due fenomeni, i quali mettono in discussione la visione e le previsioni degli economisti classici: da un lato, a livello micro, i cosiddetti "paradossi della felicità", ovvero i paradossi in virtù dei quali la correlazione positiva tra incremento del reddito e incremento della percezione della felicità personale tende a invertirsi oltre una certa soglia, creando una situazione per cui ulteriori aumenti di reddito generano una diminuzione nel livello percepito di felicità;¹¹ dall'altro lato, a livello macro, il fatto che la cre-

⁸ Cfr. ARISTOTELE, *Etica Nicomachea*, cit., Libro V, cap. 5. Su questi temi si vedano le interessanti riflessioni di M. HÉNAFF, *Il prezzo della verità. Il dono, il denaro, la filosofia*, trad. it. R. Cincotta e M. Baccianini, Città Aperta, Troina (EN) 2006.

⁹ ARISTOTELE, *Etica Nicomachea*, cit., Libro V, par. 1, specialmente 1129b5-10.

¹⁰ Basti pensare, ad esempio, all'importanza attribuita da Adam Smith al ruolo dell'economia in ordine alla promozione dello sviluppo morale e civile degli esseri umani: cfr. A. SMITH, *Teoria dei sentimenti morali*, trad. it. S. Di Pietro, Rizzoli, Milano 1995; ID., *Lezioni di Glasgow*, cur. E. Pesciarelli, Giuffrè, Milano 1989; ID., *La ricchezza delle nazioni*, cur. A. e T. Bagiotti, UTET, Torino 2013.

¹¹ Sul tema si veda il seminale lavoro di R. EASTERLIN, *Does Economic Growth Improve the Human a Lot?*, in *Nations and Households in Economic Growth*, cur. P.A. David – M.W. Reder, Academic Press, New York 1974. Per una panoramica sul tema cfr. L. BRUNI – P.L. PORTA (cur.), *Economics and Happiness. Framing the Analysis*, Oxford University Press, Oxford 2005.

scita economica, la “ricchezza delle nazioni” di cui parlava Smith, non necessariamente contribuisce a creare benessere diffuso, anzi, genera molte e profonde diseguaglianze.

Tuttavia, se l’“eterogenesi dei fini” può ancora essere compatibile con un approccio in virtù del quale l’economia è orientata al fine della giustizia sociale – del resto l’eterogenesi è tale proprio rispetto ai fini che l’economia individua come propri, persegue e presume debbano realizzarsi grazie ad essa – la situazione muta radicalmente soprattutto negli ultimi decenni, quando si assiste a una vera e propria inversione del rapporto mezzo-fine, giustificata anche a livello teorico, che trova nel pensiero di matrice neoliberista e nei dettami dell’“imperialismo economico” un adeguato *framework* di riferimento. In questa prospettiva, che appare assai influente ancora oggi, l’economia dovrebbe mirare al perseguimento dell’efficienza e della crescita – solitamente misurata attraverso l’indicatore del PIL – che ne costituirebbero i fini ultimi, e dovrebbe quindi tralasciare le questioni attinenti alla giustizia sociale, le quali non rientrerebbero tra i suoi fini. L’esito forse più funesto di questa inversione è un processo di “conversione”, attraverso il quale il modello di regole proprio della sfera economica, intesa nel senso fortemente riduttivo sopra descritto, si infiltra nelle altre sfere di esistenza umana e, in generale, nell’intero vissuto.¹² È chiaro che, in questa ottica, non solo la giustizia sociale non rientra più tra i fini dell’economia, ma viene completamente estromessa dal discorso economico e “relegata” alla dimensione etica.

E tuttavia ciò fa problema. Innanzitutto fa problema alla stessa economia, se questa non vuole ridursi a mera e sterile tecnica ingegneristica, come hanno rilevato di recente gli economisti più accorti: basti pensare, al riguardo, alle magistrali riflessioni in materia svolte da Amartya Sen.¹³ E fa problema all’etica, se questa vuole esercitare quella riflessione critica sulla prassi, e sulle pratiche, che le è propria. La questione da porre, dun-

¹² L’importanza dei processi di conversione è stata sottolineata da Walzer in *Sfere di giustizia*, dove l’autore riconduce i conflitti tra diverse sfere di giustizia alla *dominanza* – secondo cui una delle sfere tende a imporre a un’altra, o ad altre, i suoi criteri di valutazione e le sue regole di distribuzione attraverso una sorta di azione esterna di controllo – e alla *conversione*, appunto, ovvero un processo più profondo, in virtù del quale un modello di regole di una sfera si infiltra in un’altra o è adottato da essa (cfr. M. WALZER, *Sfere di giustizia*, trad. it. G. Rigamonti, Laterza, Roma-Bari 2008).

¹³ Si vedano, almeno, A. SEN, *Etica ed economia*, cit.; ID. *Lo sviluppo è libertà. Perché non c’è crescita senza democrazia*, trad. it. G. Rigamonti, Milano 2000; ID., *L’idea di giustizia*, trad. it. G. Rigamonti, Mondadori, Milano 2010.

que, è la seguente: può l'economia ridursi al perseguimento dell'efficienza e della crescita? O, volendo essere anche più radicali: questi obiettivi vanno perseguiti anche se contribuiscono a creare società più ingiuste e vite meno felici? Per rispondere a questi interrogativi, è necessario riflettere ulteriormente sul rapporto tra economia e giustizia sociale, interrogandosi sulla "questione del fondamento", ovvero chiedendosi – e argomentando – se c'è una priorità della giustizia rispetto all'economia.

È quanto faremo a breve, non prima però di aver affrontato un'altra questione, ovvero la "questione del ruolo" dell'economia nella promozione (o nell'impedimento) della giustizia sociale.

3. La questione del ruolo

La *questione del ruolo* dell'economia nella promozione (o nell'impedimento) della giustizia sociale si pone sia nel caso in cui si sostenga che la giustizia sociale è un fine dell'economia, sia nel caso in cui lo si neghi. Se le ragioni della prima posizione sono facilmente intuibili, quelle della seconda appaiono meno evidenti. Eppure va rilevato che, anche qualora sostenessimo che la giustizia sociale non è un fine dell'economia – con le problematicità che questa posizione comporta e che sono state evidenziate sopra –, dovremmo comunque ammettere che, di fatto, l'economia ha un ruolo di non secondaria importanza nel promuovere la giustizia sociale o nell'ostacolarla. I meccanismi e processi economici, infatti, impattano in modo significativo sull'effettivo raggiungimento (o meno) della giustizia sociale, attraverso la promozione (o l'impedimento) di opportunità economiche e sociali e la creazione (o il contenimento) delle diseguaglianze, solo per citare alcuni esempi. Questo significa che, pur non riconoscendo un finalismo "interno" all'economia in termini di promozione di giustizia sociale, andrebbe comunque ammesso un effetto reale dell'economia e, dunque, riconosciuto un suo ruolo attivo per quanto concerne la distribuzione dei benefici e degli oneri della cooperazione sociale, ovvero l'oggetto della giustizia sociale.

D'altro lato, sostenere che la promozione della giustizia sociale è *un* fine o addirittura *il* fine dell'economia, non comporta necessariamente sostenere che tale ruolo spetti *solo* all'economia. In altri termini, dovremmo comunque chiederci se la promozione della giustizia sociale è un compito che attiene esclusivamente o prioritariamente all'economia o se, invece, non ci sono altre dimensioni e altri "attori" della giustizia sociale, che hanno un ruolo parimenti o forse addirittura più importante.

Nel tentativo di rispondere a questa domanda, siamo immediatamente portati a riconoscere la centralità di un altro attore: la *politica*. Del resto le riflessioni contemporanee che hanno riportato in auge il dibattito sulla giustizia sociale, come la riflessione seminale di John Rawls, prendono le mosse proprio dal riconoscimento che la «giustizia è la prima virtù delle istituzioni sociali»¹⁴ e queste a loro volta includono «la costituzione politica e i principali assetti economici e sociali».¹⁵ La politica, dunque, non meno dell'economia, ha un ruolo fondamentale in termini di promozione o impedimento della giustizia sociale. Anzi, stando a quanto suggerisce Rawls, politica ed economia sono chiamate a operare congiuntamente, ciascuna per quanto di propria competenza, e al contempo in modo sinergico, fermo restando il fatto che la politica, con le sue istituzioni e le sue *policy*, offre una cornice di riferimento più ampia e complessiva e dunque ha un ruolo prioritario nella promozione della giustizia sociale. La politica del resto, come insegnava già Aristotele, è la scienza architettonica per eccellenza.

Tuttavia, così come rilevato nel paragrafo precedente a proposito della questione dei fini, anche in questo caso si assiste oggi a una inversione di non poco conto: oggi infatti l'economia influenza le decisioni e gli assetti politici, orienta le indicazioni a livello di *policy* e i rapporti internazionali: è ormai inestricabilmente collegata alle trasformazioni e alla crisi della stessa forma della democrazia rappresentativa, se è vero, come ha sostenuto Colin Crouch, che, per descrivere la situazione odierna, si dovrebbe parlare, più che di democrazia, di una vera e propria fase post-democratica,¹⁶ influenzata dal «potere dei giganti» economici,¹⁷ più che dalle richieste o dalle aspettative dei cittadini. Come è stato opportunamente rilevato infatti, si assiste oggi all'ascesa di una vera e propria *lex mercatoria* in virtù della quale i grandi interessi economici non avrebbero neanche più bisogno della mediazione delle istituzioni politiche, ma agirebbero ormai direttamente anche sul terreno della produzione di regole.¹⁸

Una fase in cui la stessa categoria chiave del pensiero politico moderno, quella di sovranità nazionale, sembra esposta a un rischio di svuotamento, poiché, a causa dell'accresciuta interdipendenza a livello

¹⁴ J. RAWLS, *Una teoria della giustizia*, cit., p. 21.

¹⁵ *Ivi*, p. 24.

¹⁶ C. CROUCH, *Postdemocrazia*, trad. it. C. Paternò, Laterza, Roma-Bari 2007.

¹⁷ C. CROUCH, *Il potere dei giganti. Perché la crisi non ha sconfitto il neoliberismo*, trad. it. M. Cupellaro, Laterza, Roma-Bari 2012.

¹⁸ S. RODOTÀ, *Il diritto di avere diritti*, Laterza, Roma-Bari 2012, p. 67.

globale, gli Stati-nazione appaiono ormai incapaci di esercitare fino in fondo la loro autonomia e supremazia politica, e incontrano limiti alla propria azione. Gran parte di tali limiti, tuttavia, più che essere ascrivibile alle dinamiche internazionali propriamente politiche – come le limitazioni intrinseche della sovranità nazionale dovute al contatto con ordinamenti politico-giuridici più vasti (come, appunto, quello internazionale) o la volontaria limitazione della propria sovranità in virtù dell’adesione a organizzazioni internazionali – sembra piuttosto dipendere da una logica di tipo economico-mercantilistico e, in particolare, dagli interessi delle grandi imprese multinazionali,¹⁹ dalla loro occupazione dello spazio globale e dalle azioni di lobbying da esse messe in atto.

A causa di queste trasformazioni, la politica appare profondamente influenzata – se non addirittura assoggettata – dalle dinamiche e dagli interessi economici e, a livello ancor più radicale, dalla logica economica.

Se questa è la situazione che si presenta davanti ai nostri occhi, è però vero che, contro la “dittatura del presente” è necessario recuperare un discorso sui fini.²⁰ Emerge, a questo proposito, la fecondità dell’etica, intesa proprio come riflessione critica sul presente e sui “dati di fatto”, capace di elaborare un orizzonte teorico normativo e valoriale che sappia orientare la pratica. E tale discorso etico-normativo sui fini non può che ricondurci al tema della giustizia sociale, di cui ora vanno argomentate, in modo più puntuale, la centralità e la priorità.

4. La questione del fondamento

Arriviamo così alla *questione del fondamento*. Dobbiamo insomma chiederci se esista una *priorità* della giustizia che attiene alle forme della convivenza e delle interazioni sociali, tale da orientare anche le interazioni economiche – posto che queste ultime sono esse stesse una forma di interazione sociale – e i principi che, a livello teorico-normativo, presiedono ad esse. La domanda sulla priorità della giustizia sociale rimanda così, in ultima istanza, alla domanda sul fondamento, poiché si tratta di argomentare il *fondamento* della priorità della giustizia.

¹⁹ Cfr. C. CROUCH, *Il potere dei giganti. Perché la crisi non ha sconfitto il neoliberalismo*, cit.

²⁰ Sul tema si veda il recente saggio di G. ZAGREBELSKY, *Contro la dittatura del presente. Perché è necessario un discorso sui fini*, Laterza, Roma-Bari 2014.

Come le riflessioni contemporanee in materia di etica pubblica hanno mostrato, la giustizia ha un carattere prioritario rispetto all'economia, così come l'equità lo ha rispetto all'efficienza per quanto concerne la valutazione della bontà degli assetti sociali. È Rawls ad argomentare, in modo pionieristico e incisivo, la priorità della giustizia, quando afferma che «ogni persona possiede un'inviolabilità fondata sulla giustizia su cui neppure il benessere della società nel suo complesso può prevalere».²¹

Questo aspetto sostanziale della giustizia, per il quale l'istanza di giustizia è intrinsecamente connessa alla inviolabilità e alla dignità degli esseri umani, è strettamente collegato anche alla nozione di autonomia, che Rawls sviluppa attraverso il riferimento a Kant e che intende come capacità di portare a piena espressione la propria natura di esseri umani, realizzando così il proprio "vero io".²² La dignità, dunque, rende indispensabile la giustizia e la pone al fondamento della capacità di esprimere con pienezza ciò che ciascuno può essere, dotandola così di valore universale.

In modo simile Amartya Sen, nel suo recente volume su *L'idea di giustizia*, pur distanziandosi per molti aspetti da Rawls, afferma esplicitamente che «la giustizia deve, per sua stessa natura, avere valore universale».²³ La ragione, anche in questo caso, risiede nella dignità ed eguaglianza morale degli esseri umani e nella comune aspirazione alla giustizia come elemento distintivo dell'essere umano stesso. Prendendo le mosse dalla rilevanza morale e politica di ogni persona, argomentata sulla scorta della riflessione di Mary Wollstonecraft,²⁴ Sen afferma che la giustizia ha non solo un valore ma anche una inclusività universale e, nel supportare la sua posizione, si rifà anch'egli, come Rawls, a Kant, ritenuto colui che più di ogni altro avrebbe contribuito a rendere chiara questa esigenza di universalità.²⁵

La priorità della giustizia, dunque, come valore universale e inalienabile, è fondata sulla dignità dell'essere umano, la quale prescrive che a ciascun individuo siano dovuti eguale rispetto e considerazione. Ciò significa che, concretamente, le istituzioni fondamentali della società devono creare le condizioni che garantiscano il diritto o, meglio ancora, la reale opportunità, per ciascun individuo, di realizzarsi.

²¹ J. RAWLS, *Una teoria della giustizia*, cit., p. 21.

²² *Ivi*, p. 218.

²³ A. SEN, *L'idea di giustizia*, cit., p. 127.

²⁴ M. WOLLSTONECRAFT, *Sui diritti delle donne: una rivendicazione dei diritti della donna con osservazioni di carattere politico e morale*, cur. B. Antonucci, Rizzoli, Milano 2008.

²⁵ A. SEN, *L'idea di giustizia*, cit., p. 127.

Come osserva Rawls infatti

uomini nati in differenti posizioni hanno diverse aspettative di vita, parzialmente determinate sia dal sistema politico sia dalle circostanze economiche e sociali. [...] Queste ineguaglianze sono particolarmente profonde. Esse non soltanto sono assai diffuse, ma influenzano anche le opportunità iniziali che gli uomini hanno nella vita; perciò non possono essere giustificate da un ipotetico richiamo alle nozioni di merito o valore morale. È a queste ineguaglianze [...] che devono essere innanzitutto applicati i principi della giustizia sociale.²⁶

Il tema della giustizia sociale si intreccia dunque con quello delle disuguaglianze. Le disuguaglianze alle quali vanno applicati i principi della giustizia sociale sono, per ammissione dello stesso Rawls, sia le disuguaglianze civili e politiche, sia le disuguaglianze socio-economiche, alle quali, come è noto, si applicano rispettivamente il primo e il secondo principio di giustizia.²⁷ Situazioni di ingiustizia sociale e disuguaglianze ingiuste perché imputabili a fattori arbitrari dal punto di vista morale o alla “lotteria della sorte” vanno combattute, in nome della inviolabilità e dignità della persona e dell’eguaglianza morale di tutti gli esseri umani. Tali disuguaglianze vanno combattute perché hanno un effetto profondo non solo sulle effettive *condizioni* civili-politiche e socio-economiche, ma anche sulle *aspettative* e sulle opportunità e, a livello ancor più radicale, sulla (possibilità della) propria autodeterminazione e autorealizzazione, intesa – quest’ultima – come realizzazione del proprio “vero io”; non da ultimo, tali disuguaglianze hanno un effetto profondo anche sul senso del proprio valore²⁸ e sulla possibilità del riconoscimento sociale (strettamente connesso alla percezione che gli altri hanno di noi), minano la stabilità del sistema e la cooperazione sociale alla base della convivenza.

²⁶ J. RAWLS, *Una teoria della giustizia*, cit., p. 24.

²⁷ Il primo principio afferma che «ogni persona ha un eguale diritto alla più estesa libertà fondamentale compatibilmente con una simile libertà per gli altri» (*ivi*, p. 66); il secondo principio afferma che «le ineguaglianze sociali ed economiche devono essere *a*) per il più grande beneficio dei meno avvantaggiati e *b*) collegate a cariche e posizioni aperte a tutti, in condizioni di equa uguaglianza di opportunità» (*ivi*, p. 83). La prima clausola (a) del secondo principio è nota come principio di differenza; la seconda (b) come principio di equa eguaglianza di opportunità.

²⁸ *Ivi*, p. 218.

La questione, oltre che rilevante dal punto di vista teorico, appare cruciale dal punto di vista pratico. In particolare, di fronte a uno scenario in cui si registrano significativi aumenti delle diseguaglianze, su scala sia nazionale sia globale,²⁹ dobbiamo infatti chiederci: le crescenti e nuove diseguaglianze sono giuste, e dunque “legittimate” a permanere tali, o forse addirittura a crescere ulteriormente? Oppure sono ingiuste, e dunque vanno tenacemente contrastate o, ove possibile, addirittura prevenute? Porsi tali domande, valutando la diseguaglianza in rapporto alla giustizia sociale, e argomentando la priorità di quest’ultima *anche* rispetto alle questioni economiche, comporta una messa in discussione del binomio diseguaglianza-sviluppo e, a livello più generale e radicale, un significativo ridimensionamento della sfera economica.³⁰ L’economia risulta così re-inserita in un orizzonte di senso più ampio, che la valorizza in quanto dimensione fondamentale dell’agire umano, ma al contempo ne relativizza le pretese di assolutezza o autoreferenzialità.

5. La questione della metrica

Pur avendo argomentato che la giustizia sociale è dotata di priorità, resta però ancora da affrontare la *questione della metrica* della giustizia sociale. La questione della metrica ruota attorno alla domanda “giustizia di che cosa?”³¹ e riguarda l’individuazione dello spazio valutativo, o detto altrimenti della “base informativa”³² della giustizia sociale. La giustizia sociale, infatti, come abbiamo argomentato, concerne la distribuzione dei benefici e degli oneri della cooperazione sociale e le teorie della giustizia si occupano di individuare i principi in virtù dei quali e i modi secondo cui le istituzioni presiedono a tale distribuzione. Ciò in cui consistono i benefici e gli oneri della cooperazione sociale, tuttavia, necessita di essere ulteriormente

²⁹ Per alcuni dati di riferimento si vedano, ad esempio, i rapporti OCSE degli ultimi anni, tra i quali: *Growing Unequal?*, 2008; *Divided we Stand*, 2011; *Perspectives on Global Development: Social Cohesion in a Shifting World*, 2012; *All on Board: Making Inclusive Growth Happen*, 2014. Per uno studio ormai classico, seppur recente, sulla diseguaglianza, si veda T. PRKETT, *Il capitale nel XXI secolo*, trad. it. S. Arecco, Bompiani, Milano 2014.

³⁰ Su questi temi, mi permetto di rimandare a B. GIOVANOLA (cur.), *Etica pubblica, giustizia sociale, diseguaglianze*, Carocci, Roma 2016.

³¹ Parafrasando il titolo della celebre *Tanner Lecture on Human Values* tenuta da A. Sen nel 1979 e intitolata *Equality of What?* (A. SEN, *Uguaglianza, di che cosa?*, in Id., *Scelta, benessere, equità*, cur. S. Zamagni, Il Mulino, Bologna 1986, pp. 337-360).

³² Cfr. A. SEN, *Lo sviluppo è libertà*, cit., in particolare cap. 3.

specificato. E, in effetti, teorie della giustizia differenti offrono risposte differenti. Del resto è evidente che la questione della definizione dello spazio valutativo non ha solo una rilevanza teorica, ma si rivela cruciale anche a fini pratici, poiché la dimensione o le dimensioni centrali della giustizia sono le variabili di riferimento per la valutazione e misurazione dell'effettivo grado di implementazione della giustizia sociale in una data società o a livello globale.

Il dibattito in materia è piuttosto fiorente e vario. Si può comunque rilevare che, tra gli spazi valutativi più "accreditati" nel panorama contemporaneo, vanno annoverati i beni primari di Rawls (così come delineati in *Una teoria della giustizia*), le capabilities di A. Sen e M. Nussbaum,³³ e le risorse di R. Dworkin.³⁴ Al di là delle differenze tra questi approcci, comunque, si può ravvisare una comune convergenza su due aspetti. Il primo aspetto riguarda il fatto che tutti questi approcci sono varianti del cosiddetto "egualitarismo liberale",³⁵ ovvero un orizzonte teorico che affronta le questioni dell'eguaglianza e della diseguaglianza distributiva in rapporto alla questione della libertà individuale e che pone proprio la dialettica libertà-eguaglianza al centro delle proprie proposte in termini di giustizia sociale. L'altro aspetto riguarda il fatto che tutti questi approcci intendono la giustizia sociale in termini di equità di accesso o di opportunità, piuttosto che in termini di eguaglianza di risultati raggiunti. La componente egualitaria, del resto, non richiede necessariamente che si equalizzino i risultati, né che si debba perseguire l'obiettivo della stretta eguaglianza; anzi, in queste trattazioni lo stesso concetto di eguaglianza è intriso di un carattere di profonda proporzionalità, come avveniva, del resto, già nelle prime riflessioni in materia di giustizia sociale.³⁶ La giustizia, in altri

³³ Si veda, tra gli altri, M. NUSSBAUM, *Diventare persone. Donne e universalità dei diritti*, trad. it. W. Mafezzoni, Il Mulino, Bologna 2002. Per una comparazione di approccio rawlsiano e capability approach cfr. H. BRIGHOUSE – I. ROBEYNS (cur.), *Measuring Justice: Primary Goods and Capabilities*, Cambridge University Press, Cambridge 2010.

³⁴ Si veda, tra gli altri, R. DWORKIN, *Virtù sovrana. Teoria dell'eguaglianza*, trad. it. G. Bettini, Feltrinelli, Milano 2002.

³⁵ Per una interessante trattazione dell'egualitarismo liberale e delle sue varianti, cfr. C. ARNSPERGER – P. VAN PARIJS, *Quanta diseguaglianza possiamo accettare? Etica economica e sociale*, trad. it. A. Bugliani, Il Mulino, Bologna 2003.

³⁶ Si pensi, al riguardo, a quanto sostiene Aristotele nell'*Etica Nicomachea*, dove si legge che «l'uguaglianza dovrà essere la stessa, tra le persone come tra le cose: infatti, il rapporto tra le cose deve essere lo stesso che quello tra le persone. Se queste, infatti,

termini, richiede che si distribuiscano beni o vantaggi in modo eguale tra persone eguali e in modo diseguale tra persone diseguali. Al contempo, per preservare la libertà individuale, prima tra tutte la libertà della propria autorealizzazione e autodeterminazione, e rispettare le diversità tra gli individui, è necessario che la giustizia sociale riguardi, appunto, le condizioni di partenza piuttosto che i risultati raggiunti.

6. La questione dello spazio³⁷ e del luogo

Resta tuttavia da chiedersi se la promozione di eque condizioni di partenza e la realizzazione della giustizia sociale riguardino solo o principalmente lo spazio delle istituzioni e se, dunque, le istituzioni rappresentino lo spazio privilegiato della giustizia, oppure se quest'ultima trovi la sua formulazione ed espressione anche in altri spazi, primo tra tutti lo *spazio* sociale.

Questa questione, per certi versi, è toccata da Amartya Sen, che, nel suo volume *L'idea di giustizia*, accusa Rawls – ma, più in generale, il suo discorso può valere per la quasi totalità delle teorie della giustizia contemporanee – di “istituzionalismo trascendentale”, ovvero di elaborare una teoria volta a individuare i caratteri ideali di una giustizia perfetta e concentrata sull'identificazione dell'ordinamento istituzionale giusto per una società, quando invece sarebbe più opportuno elaborare valutazioni comparative centrate sulle effettive realizzazioni in termini di giustizia sociale, le quali dipenderebbero, più che dall'operato delle istituzioni, dalle conquiste rese possibili dalla società civile. In altri termini, solo scendendo dal terreno della teoria astratta a quello della valutazione delle situazioni concrete e recuperando la

non sono uguali, non avranno cose uguali; ma le lotte e le recriminazioni è allora che sorgono: o quando persone uguali hanno o ricevono cose non uguali, o quando persone non uguali hanno o ricevono cose uguali» (cfr. ARISTOTELE, *Etica Nicomachea*, cit., Libro V, par. 3, 1131a20-25).

³⁷ Non è possibile, in questa sede, trattare la questione dello spazio intesa nel senso della giustizia spaziale, tema peraltro interessante dalla prospettiva della giustizia sociale e connesso alla questione – che qui invece verrà affrontata – dello spazio sociale. Basti pensare, al riguardo, a posizioni come quelle di E. Soja e, prima ancora, H. Lefebvre, che intendono lo spazio come prodotto sociale, ovvero come lo spazio delle relazioni che viene creato da politiche (in)giuste e a sua volta alimenta la (in)giustizia sociale. Su questi temi si vedano, tra gli altri, E. SOJA, *Seeking Spatial Justice*, University of Minnesota Press, Minneapolis – London 2010; H. LEFEBVRE, *Il diritto alla città*, trad. it. G. Morosato, Marsilio, Venezia 1970; ID., *La produzione dello spazio*, Moizzi, Milano 1978.

centralità del sociale *oltre* l'istituzionale, si potrebbero realmente promuovere società più giuste o, quantomeno, meno ingiuste: le dinamiche sociali e i processi di partecipazione e ragionamento pubblico sarebbero dunque, per Sen, lo spazio più proprio della giustizia.

Tuttavia, anche se la riflessione di Sen ha il merito di aver portato all'attenzione del dibattito contemporaneo sulla giustizia lo spazio sociale, essa finisce per decretare una sorta di mutua esclusione tra spazio sociale e spazio istituzionale, a favore del primo. Ma questa mutua esclusione è davvero l'unico esito possibile? In altri termini: rivalutare lo spazio sociale comporta necessariamente svalutare quello istituzionale? O non dovremmo forse chiederci se è possibile una relazione tra i due? E non solo nel senso della dialettica che si può realizzare tra dinamiche sociali e azioni istituzionali. Ma, anche e soprattutto, nel senso del rapporto di mutuo condizionamento e influenza reciproca che collega questi due "spazi", a livello di immaginario e valori di riferimento.

Come infatti ha bene messo in luce Castoriadis, alle origini di ogni società *istituita* – ovvero delle istituzioni – c'è una società *istituente*: se la seconda crea le proprie istituzioni, la prima non può essere considerata come imm modificabile, anzi è soggetta a continue modifiche proprio in virtù delle trasformazioni che si attuano al livello della società istituente e dell'immaginario sociale, così che non può esservi né una società senza istituzioni, né l'idea di istituzioni date una volta e per tutte.³⁸

Ciò significa che il perpetrarsi delle disuguaglianze, anche ingiuste, non dipende solo dall'assetto istituzionale, ma anche dai comportamenti individuali, dalle relazioni sociali e, a un livello forse meno evidente ma non meno importante, dalle consuetudini e *norme sociali*. E queste ultime – le quali influenzano profondamente anche gli stessi comportamenti individuali e sociali – non dipendono solo o tanto dalle istituzioni, ma anche e soprattutto da un *immaginario sociale* condiviso.

L'analisi della interazione tra spazio sociale – nelle sue varie dimensioni – e spazio istituzionale sembra quindi un promettente terreno di indagine della giustizia sociale e un contesto teorico di riferimento abbastanza ricco da consentire anche una più adeguata tematizzazione del ruolo dell'economia.

³⁸ C. CASTORIADIS, *L'institution imaginaire de la société*, Seuil, Paris 1975, in particolare il capitolo terzo della prima parte, che riprende il testo *L'institution et l'imaginaire: premier abord*, originariamente apparso nel 1965.

Al contempo, le dinamiche economiche contemporanee e la loro natura sempre più globale ci spingono a chiederci quale sia il *luogo* proprio della giustizia sociale, ovvero se in una situazione, come quella attuale, caratterizzata da crescenti e profonde interconnessioni su scala planetaria, si possa e si debba ancora pensare e praticare la giustizia entro i confini dello Stato-nazione, come luogo più appropriato. La questione, pure se in termini differenti, è stata affrontata dallo stesso Rawls, che in *Una teoria della giustizia* delimita esplicitamente il campo di indagine alla struttura fondamentale di una società intesa come “società chiusa” e poi, ne *Il diritto dei popoli*,³⁹ si interroga sulla giustizia oltre i confini nazionali, elaborando tuttavia – come è noto – dei principi e criteri molto meno esigenti rispetto a quelli che vigono a livello locale.⁴⁰

Andando oltre la posizione di Rawls, che è comunque stato pioniere in materia, una significativa parte del pensiero filosofico contemporaneo sta riflettendo sul rapporto tra giustizia sociale, a livello di Stato-nazione, e giustizia globale, chiedendosi se esista un vero e proprio dovere morale e non un semplice dovere di assistenza da parte di coloro che si trovano ad essere avvantaggiati dall’attuale ordine globale rispetto a coloro che, invece, si trovano in una condizione di svantaggio. La discussione sulla giustizia globale appare polarizzata, allo stato attuale, tra i due approcci del realismo politico (o statismo)⁴¹ e del cosmopolitismo.⁴² Se il primo assume lo Stato-nazione come unità di riferimento e sostiene che non esistono doveri di giustizia oltre i suoi confini, il secondo assume la singola persona come unità di riferimento e sostiene che esistono doveri di giustizia anche al di là dei confini nazionali, in virtù del fatto che a ogni persona sono dovuti eguale considerazione e rispetto.

³⁹ J. RAWLS, *The Law of Peoples*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1999 (trad. it. *Il diritto dei popoli*, cur. S. Maffettone, Edizioni di Comunità, Torino 2001).

⁴⁰ J. RAWLS, *Il diritto dei popoli*, cit. In particolare, Rawls sostituisce al principio di differenza, fondamentale nell’opera del 1971, il dovere di assistenza e il principio del giusto risparmio. Per una critica di questo “doppio standard morale” tra le questioni di giustizia sociale e quelle di giustizia globale, che comporterebbe un abbandono dell’istanza propriamente egualitaria nel pensiero di Rawls, cfr. T. POGGE, *An Egalitarian Law of Peoples*, «Philosophy and Public Affairs», 23 (1994) 195-224.

⁴¹ Rappresentato, in modo eminente, da T. NAGEL, *The Problem of Global Justice*, «Philosophy and Public Affairs», 33 (2005), 113-147.

⁴² Rappresentato, in modo eminente, da T. Pogge (cfr., in particolare, *Povertà mondiale e diritti umani. Responsabilità e riforme cosmopolite*, cur. L. Caranti, Laterza, Roma-Bari 2010) e C. Beitz (cfr., in particolare, *Political Theory and International Relations*, Princeton University Press, Princeton 1999).

La riflessione in materia di giustizia globale, che può essere declinata in vari ambiti,⁴³ appare particolarmente rilevante per i temi dei quali stiamo discutendo, poiché ci spinge a interrogarci sulla dimensione etica delle diseguaglianze socio-economiche globali, ovvero a chiederci se anche le diseguaglianze su scala globale, oltre che su scala nazionale, siano una questione di giustizia – e non una questione che attiene esclusivamente o prioritariamente all’assistenza o alla solidarietà –, se riguardino cioè la violazione di diritti e libertà fondamentali e configurino dunque dei veri e propri doveri morali che, in quanto tali, interpellano la riflessione etica.

Nonostante esistano tentativi, anche molto recenti, di offrire soluzioni di mediazione rispetto alla disputa tra realismo politico e cosmopolitismo,⁴⁴ la strada da percorrere sembra ancora lunga. Eppure tale strada, per quanto lunga e impervia, va percorsa se vogliamo riflettere adeguatamente sulle dimensioni della giustizia e sul suo rapporto con l’economia.

7. Conclusioni

Cercando di trarre un bilancio critico dalla disamina delle questioni a nostro avviso più significative e cruciali del rapporto tra economia e giustizia, possiamo affermare che tale rapporto si configura come complesso e si presenta, a tratti, nella forma dell’opposizione o dell’esclusione reciproca. Tuttavia l’opposizione o l’esclusione reciproca non sono l’unico esito possibile, né l’unica declinazione di questo rapporto, come abbiamo cercato di mostrare nelle pagine precedenti. Del resto proprio la complessità e la molteplicità delle questioni in gioco ci spingono a elaborare una riflessione critica che ci aiuti a delineare degli orizzonti di senso i quali, a loro volta, consentano di valutare criticamente le dinamiche nelle quali siamo immersi e di orientare in modo consapevole le nostre pratiche. È questo orizzonte di senso che la riflessione etica è chiamata a esplicitare e promuovere, prendendo distanza dalle concrete pratiche, al fine però di orientarle in modo consapevole. Perché dal nostro pensiero dipende

⁴³ Per una panoramica sulla giustizia globale, cfr. T. BROOKS (cur.), *The Global Justice Reader*, Blackwell, Oxford 2008.

⁴⁴ Si veda, ad esempio, il recente volume di L. VALENTINI, *Justice in a Globalised World*, Oxford University Press, Oxford 2011.

il tipo di società che vogliamo realizzare e dalle nostre azioni, anche in quanto “agenti economici”, dipende la concreta realizzazione di una società giusta. Perché se è innegabile che l’economia rappresenta una importante sfera di azione e realizzazione umana, dobbiamo però riconoscere che «se la giustizia scompare, non ha più alcun valore che vivano uomini sulla terra».⁴⁵

⁴⁵ Cfr. I. KANT, *Rechtslehre*, in ID., *Die Metaphysik der Sitten* (1797), in *Kants gesammelte Schriften*, Ak. VI, nota E al § 49 (trad. it. *Principi metafisici della dottrina del diritto*, in *La metafisica dei costumi*, trad. it. G. Vidari, Laterza, Roma-Bari 1973), p. 165..

INTERMEZZO STORICO

MEDIOEVO E MODERNITÀ: DUE PARADIGMI

LA SOCIEDAD COMERCIAL COMO MEDIO PARA LA LIBERTAD:
LA PROPUESTA DE JOHN LOCKE

El *fin fundamental de la sociedad civil es proteger la propiedad*, es decir: la vida, la libertad y los bienes.¹ Es esta una afirmación taxativa de John Locke. En efecto, «la máxima protección de la propiedad privada de cada hombre es la ley de la naturaleza»,² afirmará en uno de sus primeros escritos. Locke ve en este germen de la ley de la naturaleza el principio y la posibilidad de toda justicia, que rechaza la utilidad egoísta como primer motor de la acción.³

Parece provocativo escuchar esta sentencia de John Locke cuando se trata de un tema como la “economía civil”, en el que se ha subrayado el principio de reciprocidad como fundamento del equilibrio de los tres grandes pilares con los que opera un mercado no exonerado de su capacidad ética: el intercambio entre iguales, la redistribución de la riqueza y el don. Y, sin embargo, John Locke poniendo énfasis en otro principio, creo que también pretende algo parecido a una economía civil, aunque él no forme parte de la historia del concepto.

1. Propiedad, dinero y sociedad comercial

La defensa de la propiedad no es una novedad radical del pensamiento de Locke, sino más bien un producto típico del pensamiento inglés y de la acción política del S. XVII,⁴ que Locke compar-

¹ J. LOCKE, *Segundo tratado sobre el Gobierno Civil: un ensayo acerca del verdadero origen, alcance y fin del gobierno civil*; traducción, introducción y notas de Carlos Mellizo; estudio preliminar de Peter Laslett; estudio de contextualización de Víctor Méndez Baiges, Tecnos, Madrid 2010, 7. 87.

² J. LOCKE, *La ley de la naturaleza*, estudio preliminar y traducción de Carlos Mellizo, Tecnos, Madrid 2007, capítulo 8, p. 94.

³ Sobre la escasez del uso del término justicia en el pensamiento de Locke cfr. R. POLIN, *La politique morale de John Locke*, PUF, París 1960, pp. 251-255.

⁴ J.G.A. Pocock ha perseguido en sus escritos las consecuencias para el S. XVIII del hecho más transformador del S. XVII en su opinión, a saber, que en las décadas que rondan 1688 la política sólo puede ser entendida como política de una sociedad comercial. El discurso pronunciado por Carlos I en el patíbulo reconocía que la seguridad de la propiedad individual era un componente fundamental de la libertad

te. Son bien conocidos los textos del *Segundo tratado sobre el gobierno civil* en los que Locke argumenta sobre el origen de la propiedad privada, pero son menos leídos su *Escritos monetarios* donde argumenta a favor de una sociedad comercial como el mejor medio para preservar junto a la libertad, una correcta distribución de la riqueza y un sólido fundamento para la confianza. Teniendo en cuenta esta lógica, parece que Locke no debería estar lejos de la tradición de una economía civil.

Su defensa de la propiedad particular se sustenta en la convicción de que, aunque lo que la naturaleza ofrece como materia prima al esfuerzo humano sea común a toda la humanidad, el mismo esfuerzo que se pone en esa materia, y que es lo que genera verdaderamente el beneficio relevante, es propio de cada hombre, es completamente suyo. El valor intrínseco de una cosa es su grado de utilidad para la vida de un hombre, dirá Locke.⁵ Se determina como “valor” aquello que el trabajo de un hombre añade a alguna cosa.⁶ Lo que el hombre hace mediante su trabajo y su resignificación del mundo es, por tanto, fundamentalmente generar valor.⁷ Y ese valor añadido es lo que consolida su propiedad. Sin embargo, el valor que genera no es sólo

inglesa: la libertad del pueblo inglés consiste “in having of government those laws by which their life and their goods may be most their own”. Por su parte la Revolución Gloriosa fue vista como el triunfo de la seguridad de la libertad y la propiedad de todos. Desde el final de la Edad Media la propiedad tenía una importancia social muy grande en Inglaterra. En la época de los Tudor y de los primeros Estuardo, la propiedad de la tierra estaba generalizada. Como señala Pocock la propiedad, los Comunes y el *Common Law* se fueron asociando en una amalgama indiscernible que constituyó lo que se dio en denominar *The Ancient Constitution*, la cual, según Coke, suponía la sanción histórico-jurídica de la alianza entre la propiedad, el *Common Law* y los Comunes. Cualquier ataque a alguna de esas instituciones se entendía como una traición a la Carta Magna de 1215 y a las libertades que en ella estaban garantizadas. Cfr. J.G.A. Pocock, *La ‘Ancient Constitution’ y el derecho feudal*, traducción de Santiago Díaz Sepúlveda y Pilar Tascón Aznar, Tecnos, Madrid, 2011.

⁵ J. LOCKE, *Segundo tratado*, 5. 37. Kelly apunta que este concepto provenía de la escolástica y de ningún modo puede interpretarse como “valor permanente”. Más bien es la capacidad inherente a un objeto de ejecutar ciertas funciones; de ahí que también lo denomine valor de uso. Teniendo en cuenta su propia epistemología podría caracterizarse como un “poder pasivo”, una cualidad que permite a un objeto el afectar a otro; mientras que el valor de cambio es una cualidad secundaria o relativa al intercambio posible. P.H. KELLY, *Introduction to Locke on Money*, Clarendon, Oxford, 1991, p. 83.

⁶ J. LOCKE, *Segundo tratado*, 5. 40: “es el trabajo lo que introduce la diferencia de valor en todas las cosas”.

⁷ Esta idea es la que posteriormente explotó A. Smith, la escuela de los economistas ingleses, la corriente hegeliana y el marxismo.

algo para sí mismo, sino un valor en sí, es decir, un valor para todo hombre en relación con algún tipo de bien. El aspecto comunitario de la propiedad está en el origen de su generación. El fin del disfrute comunitario de la propiedad es el aprovechamiento para el justo ordenamiento de los bienes que Dios ha concedido a la humanidad. Y ese aprovechamiento no puede ser más que particular en la medida que tiene como medio el trabajo de cada hombre. La razón para justificar el origen de la propiedad particular que se deduce del orden natural sigue vigente, en opinión de Locke, en la sociedad política. El hecho de que se instaure un gobierno para juzgar los delitos no afecta a la legitimación de la propiedad particular que es de ley natural.⁸

Ahora bien, del mismo modo que la ley de la naturaleza prescribe un derecho de propiedad particular, prescribe en un segundo momento su limitación:⁹ un hombre puede apropiarse particularmente de algo «al menos cuando quedan suficientes bienes para los demás».¹⁰ Ciertamente es que no insiste en esta limitación.¹¹ Más bien se detiene en una segunda limitación: Dios nos ha dado todas las cosas en abundancia hasta donde podamos disfrutarlas, argüirá invocando la primera carta de S. Pablo a Timoteo (vi. 17).¹² Todo hombre puede y debe apropiarse de todo aquello que necesite para la vida, pero no de más. No por razón de que no pueda acumular beneficios, sino porque esa acumulación supone que hay bienes que se echan a perder.

Esta razón está suponiendo que Dios, y consiguientemente la razón humana que fácilmente descubre este mandato de Dios, ordenó al hombre trabajar y con su trabajo someter la tierra para obtener de

⁸ J. LOCKE, *Segundo tratado*, 5. 30.

⁹ J. Tully pone de tal modo el énfasis de la limitación de la propiedad por obra de la ley natural, que casi no se puede decir que exista en Locke un derecho de propiedad, sino más bien de usufructo que podría quedar invalidado si no atendiese a la supervivencia de toda la humanidad. *A Discourse on Property. John Locke and his Adversaries*, Cambridge University Press, 1980, pp 124-130.

¹⁰ J. LOCKE, *Segundo tratado*, 5. 30.

¹¹ De ahí que J. Waldron, subestime ese aspecto de la limitación de la propiedad, que sería aplicable solamente a momentos de apropiación originaria, pero no después. Por otra parte la cláusula “al menos” que establece Locke, no excluye que pudiera darse también en otros casos. J. WALDRON, *God, Locke and Equality*, Cambridge University Press, 2001, pp. 151-187.

¹² J. LOCKE, *Segundo tratado*, 5. 31: «Todo lo que uno pueda usar para ventaja de su vida antes de que se eche a perder será aquello de lo que le esté permitido apropiarse mediante su trabajo. Más todo aquello que excede lo utilizable será de otros. Dios no creó ninguna cosa para que el hombre la dejara echarse a perder o para destruirla».

ella el mayor beneficio posible para su vida.¹³ De ahí que, en sí misma, esta acción no pueda nunca ser considerada una injuria contra hombre alguno, sino más bien, obediencia al mismo Dios. La única injuria contra la ley de la naturaleza según este mismo principio es que haya bienes que perezcan en la posesión de alguien que no ha sido capaz de hacer uso de ellos.¹⁴ Esto sucede no sólo por la capacidad limitada de gasto en presente que tiene un hombre, sino también por el carácter perecedero de muchos de los bienes que un hombre necesita para vivir y que impide su acumulación. Ahora bien, el problema mismo no es la acumulación de propiedades, sino el hecho de que a causa de esa acumulación se haga un mal uso de ellas hasta el punto de que se pierdan. Tras este comentario, está la idea de que si bien el hombre puede usar particularmente del dominio común, su parcela, su propiedad, no pierde la referencia a él, al menos en este aspecto del aprovechamiento.¹⁵

Cierto que todo esto permanece bajo la condición de que existen bienes suficientes para toda la comunidad humana, es decir, bajo la condición de que «hay cantidad suficiente».¹⁶ En esta situación se

¹³ *Ivi*, 5. 32.

¹⁴ *Ivi*, 5. 37.

¹⁵ En este aspecto de la teoría sobre la propiedad de J. Locke, ve J. Tully, un eco de la doctrina tomista desarrollada en la Escuela de Salamanca durante el siglo XVI, en las obras de Vitoria, Soto, Molina y Suárez. Según la tesis tomista, si el *dominium* implica el control exclusivo sobre un objeto, entonces sólo Dios tiene dominio absoluto sobre las sustancias. Lo propio de las criaturas es el uso, el cual además es necesario para su preservación. Santo Tomás, *STh* II-II, 62-66. Estos argumentos, en opinión de Tully debieron de llegar de algún modo a Locke a través de Suárez, debido a la semejanza de sus argumentaciones; aunque no consta que Locke haya leído a Suárez. Quien rompe con la tesis tomista será Grocio, para quien el dominio será identificado como propiedad exclusiva, en la medida en que sólo se puede hablar de dominio cuando existe de hecho una ocupación. Desaparece entonces la idea del dominio común del mundo por parte del hombre. Pufendorf no hará más que acelerar en el mismo sentido, restringiendo la idea de dominio a la de propiedad privada. Aquí la propiedad no es un derecho de uso, sino un derecho sobre la sustancia de la cosa. Según esto, el hombre tiene derecho a dominar el mundo absolutamente. Se distinga de Grocio en que para él no hay derechos naturales sobre las cosas, sino sólo convencionales. La idea de Locke está lejos de estas: el hombre simplemente tiene el privilegio de usar el mundo, el cual no es propiamente suyo, y debe usarlo sin abusar de él con el propósito de preservarse y ser feliz. J. TULLY, *A Discourse on Property*, pp. 65-79.

¹⁶ J. LOCKE, *Segundo tratado*, 5. 32.

producen muy pocas luchas por la propiedad.¹⁷ El cambio más importante en el argumento de legitimación de la propiedad aparece en el momento en el que se adjudica una representación dineraria al valor que añade el trabajo. Entonces adviene un modo completamente distinto de organizarse la propiedad con consecuencias patentes en la sociedad civil.

Al menos son, por tanto, tres las “situaciones de propiedad” en las que se puede encontrar un hombre, tal como contempla Locke la cuestión: el momento originario de población de un territorio en el que hay terrenos comunales; la propiedad en el seno de una comunidad política en que no los hay y donde, por tanto, una nueva apropiación particular ha de recibir la aprobación de la comunidad; y la situación de la propiedad una vez que existe un medio de cambio como es el dinero. En cada uno de estos momentos los argumentos para legitimar la propiedad particular son diferentes, aunque, procuran seguir siempre unos mismos criterios: sacar el mayor rendimiento de los bienes que el creador ha puesto para nuestro beneficio y que haya una cantidad suficiente para todos los pobladores de la tierra, es decir, que los bienes estén suficientemente distribuidos. Estos argu-

¹⁷ *Ivi*, 5. 36. Locke está pensando aquí en un caso como el del momento originario en el que la tierra comenzó a poblarse, en el que hay “tierras comunales” no ocupadas aún por nadie y sobre las cuales no se había hecho una apropiación conjunta. Se puede entender así también el momento de la conquista de un territorio vasto en el que apenas hay asentamientos humanos. Locke asimila esta situación a la de América del norte, donde el avance de la frontera estaba condicionado por la capacidad de apropiación de los hombres. No es el mismo caso que el de lugares como Inglaterra en el que las tierras, en las que vive mucha gente con dinero y comercio, llegaron a ser comunales mediante un pacto. Es decir, si se entiende que la apropiación originaria de la tierra se realizó de modo conjunto, entonces nadie puede apropiarse de una parcela sin el consentimiento de todos los co-propietarios. En este caso el elemento político entra a estipular la propiedad. En el contexto de esta posibilidad, los terrenos comunales pertenecen en común a algunos hombres, aquellos que formaban parte de la comunidad que pactó originariamente, pero no a toda la humanidad. El argumento de legitimación de la propiedad es diferente del primer caso. Ahora no basta con haber aplicado el trabajo a alguna cosa y no acumular más de lo que se pueda conservar adecuadamente sin desperdicio, sino que una propiedad es legítima si el gobierno de la comunidad política lo estipula así. Ciertamente que el modo de estipularlo, deberá seguir esa misma razón natural. En este punto vuelve a insistir Locke en que la tierra se dio al conjunto de la humanidad y, por tanto, a cada uno de los hombres, y no a Adán y sólo a los demás hombres por herencia. De ahí que cada uno pueda tener un derecho individual a su parcela para su uso particular.

mentos no son tanto progresivos, como si la opinión de Locke hubiera variado con el tiempo, como ajustados a las diferentes circunstancias.

La propiedad, es decir, la posesión de algo con el añadido del valor del trabajo que un hombre ha puesto en ello, se sustituyen a partir de un determinado momento por el dinero: «una pieza de metal amarillo inoxidable e incorruptible». ¹⁸ Con el dinero desaparece el límite a la acumulación; siempre puede ser gastado en un tiempo futuro dado que no se «echa a perder». ¹⁹ La acumulación ilimitada legitima la desigualdad en la propiedad en la medida en que ya no contraviene la ley de la naturaleza por la cual ningún hombre puede “echar a perder bienes”, que en su origen habían sido destinados a la comunidad. Pero, por otro lado, y para hacer posible la segunda condición de la legitimidad de la acumulación – «que haya suficiente para todos» ²⁰ –, hace no solo posible, sino necesaria la aparición de la sociedad comercial. Es decir, la sociedad comercial aparece como consecuencia de la necesidad de la distribución de la riqueza.

Si bien es cierto que con la acumulación que permite el dinero surgen las desigualdades en la propiedad, esta situación no aparece a los ojos de Locke como una situación de injusticia, sino más bien, como una consecuencia de la justicia natural que da a cada uno el fruto de su trabajo. *Dos son los remedios que propone a la desigualdad que genera un desequilibrio en la sociedad, ambos fundados en la virtud: la caridad y el comercio. Por un lado la caridad: el hombre que tiene menos, tiene derecho a los bienes de otro, pero depende de su benevolencia.* ²¹ El comercio se muestra, como veremos en seguida, el mejor medio de distribución de la riqueza en esta nueva situación, porque no depende de la arbitrariedad de la caridad de los miembros de la sociedad y, además, no hace a la caridad prescindible. La sociedad comercial permite el aumento del volumen de riqueza disponible para toda la humanidad.

El comercio es la forma más efectiva de que no se acumule el dinero sin necesidad de depender absolutamente de la benevolencia. La sociedad política, sin embargo, nunca debe adueñarse de esta función distributiva a no ser por el consentimiento de cada uno de los pro-

¹⁸ *Ivi*, 5. 37.

¹⁹ *Ivi*, 5. 47: «Así fue como se introdujo el uso del dinero: una cosa que los hombres podían conservar sin que se pudriera, y que, por mutuo consentimiento, podían cambiar por productos verdaderamente útiles para la vida, pero de naturaleza corruptible».

²⁰ *Ivi*, 5. 32.

²¹ *Ivi*, 4. 42.

pietarios. La aparición del dinero, por tanto, posibilita un régimen comunitario de desigualdad de la propiedad y con él la aparición de la sociedad comercial. Ésta lleva consigo no sólo un intercambio de mercancías, sino la consideración del dinero mismo como mercancía o mejor dicho, según la misma metáfora de Locke, como si él mismo fuera “tierra para arrendar”. Es la consideración del interés que se ha de pagar por “arrendar” el dinero, lo que hizo tomar la pluma a Locke sobre cuestiones monetarias. De la consideración de una cuestión acuciante en la Inglaterra de la década de 1660, surgirán sus primeros escritos monetarios que serán continuados en la década de los noventa. En 1668 Locke de hecho fue nombrado secretario de los Lores Proprietarios de California. Más tarde con la subida al trono de Guillermo de Orange, en 1690, vino a formar parte del Departamento de Comercio del Rey Guillermo y participó en la reorganización de la Junta de Comercio entre 1695-1696.²² Locke estuvo encargado entonces de preparar una nueva legislación para arbitrar el comercio.²³ Fue en esta última etapa en la que se decidió a publicar lo que hoy conocemos como sus escritos monetarios. Como se ve, el interés de Locke por el comercio no es flor de un día.

Dos polémicas de política económica diferentes son las que estarán en el origen de los dos escritos centrales sobre el dinero. La primera se arrastraba desde la crisis de 1660 en Inglaterra. Preocupaba la disminución del comercio exterior de Inglaterra frente a los éxitos de Holanda. La gran discusión se centró entonces en la necesidad o no de regular los tipos de interés. En aquel primer escrito Locke disputaba con el gran defensor de la regulación gubernamental que era J. Child en sus *Brief Observations Concerning Trade and Interest of Money* (1668). El primer borrador de sus reflexiones sobre los tipos de interés del dinero data de los años 1668-1674 y lleva por título *Some of the Consequences that are lile to Follow upon Lessening of Interest to 4 per Cent.* Fue la base del ensayo publicado solamente en 1692 con el título *Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest, and Raising the Value of Money.* La segunda disputa toma ocasión de una nueva crisis, la surgida en Inglaterra después de la guerra de los

²² Los detalles sobre la formación de esta institución están recogidos en P. LASLETT, *John Locke, the Great Recoinage, and the Origins of the Board of Trade: 1695-1698*, «The William and Mary Quarterly», Third Series, Vol. 14, 3 (Jul., 1957), pp. 370-402.

²³ P.H. KELLY, Introduction to *Locke on Money*, vol. I, p. 13.

Nueve Años entre 1688 y 1697, y que daría lugar en 1696 al *Great Recoinage*. En este caso la disputa no se libraba en torno a los tipos de interés, sino a la cuestión de la reacuñación de la moneda. El disputante contra el que se dirigía en este caso Locke era W. Lowndes en su *A Report Containig an Essay for The Amendment of the Silver Coins* (1695). En 1695 publicó *Short Observations on a Printed Paper, Intituled. For encouraging the Coining Silver Money in England and after for keeping it here*. En 1695 publicará otro nuevo escrito *Further Considerations Concerning Raising of the Value of Money*. Tanto una como otra disputa constituían temas de discusión clásicos a lo largo del S. XVII, entre 1620 y 1690.²⁴ Los tres panfletos vieron una segunda edición en 1696 bajo el título *Several Papers relating to Money*, lo cual nos da una idea de hasta qué punto Locke no varió su opinión sobre la no devaluación a lo largo de la crisis económica que sufrió Inglaterra. Además de estos tres panfletos, Locke escribió entre otras cosas acerca de la implantación de una industria de lino en Irlanda, sobre la previsión del socorro de los pobres para el *Board Trade* en 1697 y tres importantes artículos sobre naturalización, labor y justo precio.²⁵

De los escritos de Locke relativos al dinero se deducen varias premisas relativas a la prosperidad de cualquier comunidad política, aunque él las aplicó específicamente a la Inglaterra de su tiempo. Son un signo de que su defensa de la libertad implica una defensa de la propiedad privada y del libre comercio, del que debe estar ausente la regulación estatal²⁶. Abordaré ahora brevemente estas dos disputas.

²⁴ P.H. KELLY hace una exhaustiva descripción del contexto de la discusión y de los disputantes en su *Introduction to Locke on Money*, vol. I, p. 67.

²⁵ *Ivi*, pp. 2 y 3.

²⁶ No me parece verosímil la precedencia que R. Polin concede a la propiedad sobre la libertad en el pensamiento de Locke como se puede leer en *La politique morale de John Locke*, p. 281. Más bien ha de entenderse, como se muestra en la lectura de sus obras, que la propiedad es una garantía de la libertad. Por otra parte cuando Locke habla de propiedad siempre hay que tener presente la circularidad entre: vida, libertad y posesiones. Quien ataca una de ellas, ataca a las otras dos. Tampoco me parece de recibo el hiato que establece Polin entre trabajo y dinero, como si el trabajo produjera el valor de los bienes y la justificación de la propiedad en un plano exclusivamente filosófico y en el plano real todo se jugara en el enriquecimiento artificial a través del intercambio de dinero, *La politique morale de John Locke*, p. 289. Me parece, por el contrario, que la argumentación de Locke conduce a una legitimación de la propiedad en todas las situaciones en las que esta se encuentre y, por tanto, en el momento en el que vive, en su forma dineraria. No se entiende en su planteamiento la desconexión entre el intercambio de dinero y la industria. Justamente esa relación es la que da lugar al tan elogiado comercio.

2. La sociedad comercial como medio de distribución de la riqueza

Una vez que la desigualdad de la propiedad se consolida socialmente gracias a la posibilidad de su acumulación en forma de dinero, el único modo de hacer frente a la distribución de la riqueza es el intercambio.

La política propugnada por Locke y por los *whig* se inclinaba a realzar la propiedad agrícola. La propiedad agrícola desempeñaba en su opinión un papel crucial en Inglaterra porque sostenía la actividad productiva. Los trabajadores eran tan importantes como la tierra, puesto que eran los únicos capaces de revalorizarla. Ahora bien, esto asegurado, *Locke está convencido de que el comercio es el mejor modo de que la riqueza llegue al mayor número de personas sin contravenir su fundamento natural, a saber, que se haya aplicado un trabajo para sacar alguna cosa del estado en que se encontraba y que aquello que se obtenga no se pierda por una negligente acumulación.*

Desde su punto de vista el comercio es más favorable para la riqueza que la posesión de minas de oro o plata o que la conquista.²⁷ Trabajar las minas es muy costoso, más casi que el valor de oro o plata que se obtiene de ellas. Por su lado, las guerras que llevan a las conquistas son muy caras y con frecuencia la historia nos muestra que son la causa de las crisis de muchos países. Pero si el comercio es necesario para la producción de riquezas, el dinero lo es para el comercio. De ahí la necesidad de atraer dinero al país, sea poniendo el dinero de los fondos prestables en circulación, sea atrayendo dinero extranjero al propio país.

La prioridad de la capacidad comercial para el enriquecimiento es absoluta. No es nefasto endeudarse, siempre que el endeudamiento se utilice para obtener beneficios comerciales.²⁸ Lo es en el caso de que se

²⁷ J. LOCKE, *Escritos monetarios*, estudio preliminar de Victoriano Martín, traducción de María Olaechea, Pirámide, Madrid, 1999, p. 63 (correspondiente a *Some Considerations*): «El comercio es la única vía que nos queda para obtener la riqueza o la subsistencia, porque es la que se ajusta naturalmente a nosotros, debido a las ventajas de nuestra situación y a la diligencia e inclinación de nuestras gentes, osadas y hábiles en el mar: por este motivo se ha mantenido la nación de Inglaterra hasta ahora, y el comercio, funcionando casi por sí mismo y con ayuda de las ventajas ya mencionadas, nos trajo la abundancia y la riqueza, y siempre ha colocado a este reino en un nivel igual o superior a cualquiera de nuestros vecinos».

²⁸ *Ivi*, p. 65: «Es verdad que pedir dinero en préstamo a interés a los extranjeros se lleva algo de nuestras ganancias; sin embargo, una vez que examinemos el asunto, nos daremos cuenta que nuestro enriquecimiento o empobrecimiento no depende en absoluto de pedir o no prestado a interés, sino exclusivamente de que nuestra importación sea mayor o menor que nuestra exportación de bienes consumibles».

pida prestado sólo para hacer frente a los propios gastos. Esta última es una fuente de empobrecimiento seguro y creciente. El comercio distribuye la riqueza, porque gracias a él el dinero circula moviéndose por sus diferentes “ruedas”: el prestamista, el prestatario, la mano de obra, los intermediarios y los consumidores, cada uno de los cuales, además puede estar posicionado en más de una función, es decir, el trabajador es consumidor, el prestamista, puede ser al tiempo trabajador, etc. Y mientras se mantenga en movimiento, dirá Locke, «se reparte en su totalidad».²⁹ La gran ventaja del dinero es que “él mismo lleva la cuenta” de su distribución sin que sea necesaria la intervención de ninguna decisión gubernamental exterior.³⁰ La lógica del mercado es “real” y toda intervención exterior solo puede ser disfuncional y descompensar el sistema de la oferta y la demanda tanto de mercancías como de dinero, creando ficciones que llevan a la quiebra del mercado.³¹ El dinero mismo al fluir libremente de unas manos a otras, del mismo modo que las mercancías, equilibra sistemáticamente el sistema.

Aunque Locke no lo dice explícitamente en sus textos, parece existir una ley natural que regula la cantidad de dinero en circulación y la cantidad de mercancías generando el equilibrio comercial que hace posible que la riqueza no se concentre, es decir, que el dinero fluya con rapidez sin estancarse, lo cual de no ser así llevaría inmediatamente al colapso del sistema.³² El préstamo con interés es una condición de la fluidez del dinero. Locke parte, por tanto, de la base de que es lícito prestar dinero a interés, precisamente porque es una condición del comercio y posibilita además la distribución de la riqueza.³³

²⁹ *Ivi*, p. 71.

³⁰ *Ivi*, p. 71: «El dinero es necesario para toda clase de hombres, porque sirve tanto de unidad de cuenta como de depósito de valor y, por lo tanto, lleva por sí mismo las cuentas y la garantía de que quien lo recibe obtendrá nuevamente el mismo valor por él en cosas que necesite, cuando lo desee. Es una unidad de cuenta en virtud de su sello y denominación, y constituye una prenda debido a su valor intrínseco que es su cantidad».

³¹ Como señala R. POLIN, *La politique morale de John Locke*, p. 291, William Petty precedió a Locke en la defensa del no intervencionismo estatal en su texto *Treatise on taxes and contributions* de 1662.

³² Esta asunción es uno de los aspectos más criticados de la argumentación de Locke. Cfr. P.H. KELLY, *Introduction to Locke on Money*, vol. I, p.84-86.

³³ J. LOCKE, *Escritos monetarios. Some Considerations*, p. 85: «Por lo tanto, es evidente que aquel que tiene habilidad para el intercambio comercial, pero que no tiene dinero suficiente para practicarlo, no sólo tiene razones para pedir dinero prestado

En relación con el interés, los partidarios de la reducción legal en la Inglaterra de los años 90, en concreto J. Child, argumentaban que cuanto más bajo fuera el tipo de interés más cantidad sería tomada a préstamo y el número de comerciantes competentes respecto del extranjero aumentaría. Aumentaría la liquidez y la posibilidad de comerciar, puesto que bajarían los precios. Para rebatir estas proposiciones Locke distinguía dos valores del dinero, que se hallaban mezclados en las tesis de sus oponentes: uno era el precio pagado por tomarlo prestado y otro el tipo al que el dinero se intercambiaba por mercancías.³⁴ La tesis de Locke en contra de la regulación se funda en que en su opinión el interés como “el precio del alquiler del dinero” está determinado, como todas las demás mercancías por el número de compradores y vendedores, es decir, por la oferta y la demanda; y, por tanto, el regularlo de un modo extrínseco a esta razón falsea la economía de un modo, cuyas consecuencias no pueden determinarse completamente *a priori*.

Siendo así que comparte con sus opositores la premisa de que el aumento de la actividad comercial depende de la cantidad de dinero circulando en el comercio, sugiere que la regulación del interés a la baja reducirá el tipo de actividad en la medida en que, quienes tienen fondos reservados a la inversión, no se sentirán inclinados a arriesgar su dinero a un interés tan bajo. La ley no puede determinar algo que sólo el intercambio privado entre el prestamista y el prestatario puede determinar en relación con el estado del comercio. Y es evidente que lo determina en proporción al beneficio que el prestatario obtiene del alquiler del dinero. De ahí que Locke diga que el precio del dinero en cualquier momento dado depende del «presente estado del comercio, dinero y deudas».³⁵ Es decir, hay un “tipo natural de interés”, que el gobierno político debe respetar. Define el tipo natural de interés

para llevar adelante su comercio y ganarse la vida, sino que tiene iguales razones para pagar interés por ese dinero, porque él, que tiene capacidad para la labranza pero no tiene tierra propia para destinarla a ella, no sólo tiene razones para arrendar la tierra, sino también para pagar dinero por su uso; por consiguiente, el pedir prestado dinero a interés es inevitable para algunos hombres, no solo porque lo necesitan los negocios y la constitución de la sociedad humana, sino también porque recibir un beneficio por el préstamo de dinero es tan equitativo y legal como recibir la renta de la tierra y más tolerable para el prestatario, a pesar de la opinión de algunos hombres muy escrupulosos».

³⁴ *Ivi*, pp. 81-83.

³⁵ *Ivi*, p. 56.

como «aquel precio del dinero al que su actual escasez lo hace ascender naturalmente, sobre una distribución equitativa del mismo».³⁶ Esta razón natural era la que hacía posible que en aquel momento Holanda prestara al 3 por ciento e Inglaterra al 6. Sería, desde su punto de vista, absurdo pensar que la mejora del auge del comercio holandés depende sólo de su tipo de interés, siendo así que su tipo de interés no es más que el resultado de la situación de su comercio y de la cantidad de dinero que, por ese motivo, fluye en su país.³⁷

En *Some Considerations*, escrito a modo de consejos enviados por carta, Locke abre los ojos al rey sobre algunas de las consecuencias que podría llevar consigo la regulación del interés al 4%, es decir, a la baja, respecto del 6% que se venía considerando el precio de mercado. En las razones a las que apela se va descubriendo hasta qué punto el respeto por parte del poder político a la libertad económica es la condición más importante de la prosperidad de un país, además de ser condición de la libertad. Las primeras consecuencias de una bajada artificial del interés, en su opinión, serían al menos cinco, dos de las cuales son consecuencia de burlar la ley:

- a. La bajada artificial del interés perjudicará a los más necesitados en sociedad, a saber, a quienes viven exclusivamente de su patrimonio en dinero: las viudas y los huérfanos, concreta. A esta lista habría que añadir a quienes no son hábiles en las finanzas.
- b. Incrementará la ganancia de los banqueros, hábiles para obtener el verdadero valor del interés, por encima del legal. Por otra parte, mucho dinero se concentrará en manos de los banqueros, puesto que todo aquel que pueda prestar dinero lo llevará al banco donde percibirá el interés legal con seguridad, no arriesgando su dinero al prestarlo a un particular a un interés tan bajo.³⁸
- c. Generará «perjurio en la nación»,³⁹ porque se realizarán intercambios privados entre la gente y habrá algunos que serán engañados. Los hombres no son fiables en sus juramentos cuando su interés personal está en juego. Y esto es lo que ocurrirá por todos lados cuando haya que burlar la ley para obtener el precio real del interés. Ahora bien, señala Locke,

³⁶ *Ivi*, p. 59.

³⁷ *Ivi*, pp. 113-115.

³⁸ *Ivi*, p. 59.

³⁹ *Ivi*, p. 56.

La confianza y la verdad, especialmente en las ocasiones en que se da fe de ellas bajo solemne invocación al cielo mediante el juramento, constituyen el gran vínculo de unión de la sociedad. [...] será imposible que la sociedad subsista (si se disuelven estos vínculos de unión), y todo se romperá en pedazos y reinará la confusión.⁴⁰

Es decir, que tomar la decisión de regular el interés es para Locke tanto como atentar contra el fundamento de la sociedad misma, que es la confianza. Es decir, el gobierno debe velar por que el interés que fija el mercado sea respetado. Lo cual no es lo mismo que fijar el interés.

- d. La bajada artificial del interés generará una desigualdad en la distribución de la riqueza y desalentará el préstamo. Será beneficioso para el comerciante que pide prestado: «si toma prestado al 4 por ciento y sus ganancias alcanzan el 12 por ciento, obtendrá un 8 por ciento y el prestamista un 4, mientras que ahora dividen el beneficio en partes iguales al 6 por ciento».⁴¹
- e. Definitivamente, dificultará el comercio, porque al ser necesario un determinado volumen de dinero para que se mueva el comercio, si una buena parte del dinero permanece inmóvil, es decir, sin ser prestada, disminuirá el comercio en la misma proporción. Esto producirá una desigualdad en la balanza comercial en relación con otros países y empobrecerá a Inglaterra.

Locke está convencido de que seguir la regulación natural producirá la distribución más eficiente del dinero disponible. Este es el argumento de legitimación de la desigualdad en la propiedad que lleva consigo la aparición del dinero: el hecho de que el mercado produzca una distribución eficiente del dinero de acuerdo con el esfuerzo de trabajo que ejerce cada uno de los miembros de la sociedad. La posibilidad de prestar el dinero hace posible que la propiedad de unos genere beneficios para otros y no falte a nadie lo necesario para sobrevivir, siendo así que se conserva la propiedad de cada uno.⁴²

⁴⁰ *Ivi*, p. 57.

⁴¹ *Ivi*, p. 61.

⁴² Locke prevé una excepción a esta posición en dos circunstancias en las que en su opinión se podría poner un “techo legal” al interés, a saber: cuando se necesite un tipo de interés establecido para resolver los conflictos ante los tribunales en caso de deudas, cuando no lo ha establecido el contrato; y para proteger a quienes estén sometidos a la

3. El patrón universal de cambio como garantía de confianza

Una tercera discusión en la que interviene Locke es la propuesta para devaluar la moneda de plata⁴³. Lowndes proponía elevar el valor de la moneda en correspondencia con el precio del mercado de la plata, lo que equivalía a una devaluación nominal que intentaba estabilizar la moneda al valor del metal. Desde su punto de vista, si el valor nominal de la moneda de plata era más bajo que su precio de mercado en metal, esto suponía un incentivo para que las monedas desapareciesen de la circulación con objeto de fundirlas. En cambio, si el valor de la plata en moneda se elevaba un 25 por ciento, acudiría la plata para ser acuñada y desaparecería la escasez de moneda que provocaba un descenso del comercio. Por otra parte, el aumento del valor nominal debería ser suficiente para desincentivar el atesoramiento, que era otra de las manifestaciones de la crisis monetaria.

Después de analizar las consecuencias inmediatas que supondría la devaluación de la moneda⁴⁴, Locke expresaba su rechazo: la moneda de plata ha de tener un valor intrínseco porque de otro modo no podría funcionar como el valor absoluto a partir del cual todo es intercambiable. Desde su punto de vista esta medida universal ha de ser material, en concreto, el valor intrínseco de un metal como la plata. Según la cantidad de plata los hombres miden el valor de todas las demás cosas. Locke opone al concepto de “valor intrínseco”, el de “valor nominal” y su tesis es que en el caso de las monedas de plata la

extorsión del poder de quienes trafican con dinero. Esto no sería necesario si el dinero estuviera en un gran número de manos, pero caso de que no fuera así, entonces: «se podría admitir como razonable una propuesta dentro de ciertos límites, de manera que, por un lado, no se coma casi todas las ganancias de los comerciantes y mercaderes desalentando su trabajo, y que, por otro, no sea tan bajo que disuada a los hombres a arriesgar su dinero en manos de otros hombres, prefiriendo mantenerlo fuera del comercio antes que arriesgarse por tan poco beneficio. Cuando el interés es muy alto dificulta la ganancia del comerciante de tal manera que no pedirá prestado; cuando es demasiado bajo impide la ganancia del inversor, de manera que éste no dará dinero en préstamo, por lo que de ambas maneras es un obstáculo para el comercio». *Ivi*, p. 111.

⁴³ *Ivi*, p. 135.

⁴⁴ Como son la merma a todos los acreedores de un vigésimo de sus créditos y a los propietarios de un vigésimo de sus rentas perpetuas y así sucesivamente; la merma de todos los ingresos del rey en un cinco por ciento; el problema de volver a valorar todo lo relacionado con ella, como es el caso del valor del oro, etc.

denominación ha de atenerse al valor intrínseco.⁴⁵ Evidentemente el que la plata sea ese punto de partida es algo puramente consensuado,⁴⁶ pero sus características de durabilidad, escasez y dificultad de ser falsificada hacen que no pueda ser definitivamente remplazada por la escritura.⁴⁷ La escritura siempre será una representación de la moneda. Y la moneda vale por su materialidad. En lugar de utilizar la paridad del poder adquisitivo de las monedas para explicar el tipo de cambio, se refiere al contenido en metal: «la paridad es un determinado número de monedas de un país que contienen una cantidad igual de plata que un cierto número de monedas de otro país».⁴⁸

De ahí que en *Further Considerations* Locke se entretenga en hablar de la necesidad de que todos los países se pongan de acuerdo en la “finanza del patrón de plata”, es decir, en cómo se lleva a cabo la mezcla.⁴⁹ Esto es fundamental para la equivalencia de cantidades del metal. El punto de partida del consenso es lo que hace necesario el sello público en la moneda: «el sello se convierte en la garantía pública de que una pieza de cierta denominación tiene determinada cantidad de plata».⁵⁰

En el fondo, lo que se propone con la devaluación, es decir, con el cambio de denominación, en opinión de Locke, no es otra cosa que: «darle a una cantidad menor de plata el sello o la denominación de una mayor».⁵¹ Es, por tanto, un fraude:

⁴⁵ J. LOCKE, *Escritos monetarios. Some Considerations*, p. 128.

⁴⁶ *Ivi*, p. 71: «La humanidad se ha puesto de acuerdo en otorgar un valor imaginario al oro y a la plata en razón de su durabilidad, escasez y dificultad de ser falsificados y los ha convertido, por consenso general, en la prenda común, por lo que el hombre está seguro de recibir a cambio de ellos cosas igualmente valiosas que aquellas de las que se ha desprendido por una cantidad de estos metales». También *Further Considerations*, p. 169.

⁴⁷ J. LOCKE, *Escritos monetarios. Some Considerations*, p. 72: «Porque la letra, el bono u otra nota de reconocimiento de deuda que yo recibo de un hombre no será aceptada como prenda por parte de otro hombre, si no le consta que esa letra o bono sea verdadera o legal, o que ese hombre, que tiene una obligación conmigo, sea honesto y responsable y, por lo tanto, no tiene suficiente valor para convertirse en un depósito de valor corriente, ni puede convertirse en él por autoridad pública, como en el caso del traspaso de letras. Porque una ley no puede otorgar a las letras el valor intrínseco que el consenso universal de la humanidad ha reconocido a la plata y al oro».

⁴⁸ J. LOCKE, *Escritos monetarios. Further Considerations*, p. 178.

⁴⁹ *Ivi*, pp. 171-172.

⁵⁰ *Ivi*, p. 171.

⁵¹ *Ivi*, p. 130.

La razón por la que el patrón no debe ser modificado es que la autoridad pública es garantía de todos los acuerdos legales. Pero los hombres son absueltos del cumplimiento de sus acuerdos legales si se altera la cantidad de plata en las denominaciones establecidas por la ley⁵².

Una vez más aparece la gran importancia de la confianza para el buen funcionamiento del mercado. Y parece que en una sociedad civil el gobierno político es el responsable de que se genere o no esa confianza. En este caso lo es a través del sello. Todo en el mercado es movimiento y cambio excepto una sola cosa, el valor intrínseco e invariable de la moneda de plata. Sobre ese valor inmóvil se construye el resto del edificio que fluye constantemente.

4. Conclusión

En la visión de Locke, en relación con el mercado libre, el gobierno político aparece como un garante externo de la confianza que el sistema necesita para funcionar. Sin embargo, nunca debe intervenir en su funcionamiento. No es posible, por tanto, una sociedad comercial plena y desarrollada sin gobierno político. Si bien la sociedad comercial no necesita de él para generarse, sí es un elemento importante en su estabilización. Del mismo modo que la sociedad civil se genera en el estado de naturaleza para castigar del modo más razonable de acuerdo con la ley de la naturaleza, los abusos; del mismo modo los abusos que puedan originarse en la sociedad comercial se equilibran del mejor modo en la sociedad civil. Eso, sin embargo, no debe derivar en un intervencionismo del estado. Más bien son las decisiones de los propietarios las que deben velar por el deseado equilibrio.

La posición de Locke es importante porque permitió transitar por ella en orden a un desarrollo posterior. Heredó la teoría del valor de la escolástica y de los escritores de la ley natural, pero fue capaz de insertarla originalmente en la dinámica de la oferta y la demanda. Su capacidad analítica supuso el paso previo para el desarrollo de los análisis económicos del siglo XVIII.

Quizás la premisa siempre asumida en su argumentación, a saber: que la propiedad equitativa de la riqueza debe ser siempre mediada por la aplicación a un trabajo que genera valor y por el intercambio

⁵² *Ivi*, p. 173.

libre, es una de las grandes virtualidades de su planteamiento, que puede muy bien ser recuperada en la discusión sobre las posibilidades contemporáneas de una economía civil.

Debo comenzar necesariamente con una generalización. Estoy persuadido de que el fundamento de la “sociedad civil”, de esa peculiar simbiosis entre sociedad, política y economía que da lugar a una saludable representatividad en el gobierno y una natural cercanía entre gobernadores y gobernados (para mí, una de las herencias fundamentales de lo que llamamos “Occidente”) se halla en dos transformaciones experimentadas en Europa de los siglos XI al XIV: (1) la transición de un mundo esencialmente feudal a un mundo urbano; (2) el paso de un mundo esencialmente agrícola a un mundo en el que se incorpora también los artesanos y los mercaderes como agentes profesionales básicos.

Los dos polos dinamizadores de esta transformación, que se produjo en la Europa bajomedieval, fueron los Países Bajos y el Norte de Italia. Me voy a centrar más particularmente en el caso italiano, pues dentro de esta evolución fue el más precoz, y es precisamente en el que se han inspirado Stefano Zamagni y Luigino Bruni en su modélico estudio sobre la *Economía civil*.

La sociedad civil y el patriciado mercantil de la Italia medieval

Me parece oportuno, en primer lugar, aproximar este tema con una pregunta: ¿Por qué Italia? Las peculiaridades del mundo italiano bajomedieval que incentivaron el nacimiento y la consolidación de la sociedad civil fueron tres: la primera de tipo social, la segunda jurídico-económica, y la tercera política.

1. La primera, la social, es la formación del patriciado urbano como categoría social hegemónica, surgida en el ámbito comunal. Esta es una categoría verdaderamente peculiar y específica

de las ciudades de la Italia central y septentrional que emergió básicamente en las regiones de la Toscana, la Liguria, la Lombardía y el Veneto, bien simbolizadas por las prototípicas ciudades de Florencia, Génova, Milán y Venecia.

Uso el concepto “categoría social” deliberadamente, pues entiendo que se trata de una noción mucho más comprehensiva que la de “estamento” (que se limita al ámbito profesional) o la “clase social” (que reduce la realidad social a las categorías económico-productivas y que se refiere más bien a la realidad contemporánea y es, por tanto, totalmente ajena a las peculiaridades características de la sociedad medieval).

El patriciado urbano se nutrió de los comerciantes con un mayor poder adquisitivo, cuya estrategia consistía en unirse a los linajes tradicionalmente nobiliarios a través de una cuidada política matrimonial, y cuyos objetivos principales era hacerse con el poder político, sin perder, en este proceso, su dedicación prioritaria a las tareas mercantiles por encima de las rentistas, especulativas, o terratenientes. No se trataba, por tanto, de una “nobleza urbana”, cuya fortuna estaba basada en los beneficios que les aportaban sus tierras pero que se habían trasladado a las ciudades para gozar de sus comodidades y poder influir desde ahí en el gobierno municipal. Tampoco se trataba simplemente de las familias más poderosas de los “mercaderes” (lo que hoy llamaríamos los “neo-ricos”), pues estos gozaban de una posición económica privilegiada pero carecían del capital simbólico necesario, en palabras del sociólogo Pierre Bourdeau, para hacerse con el poder urbano, o de la sensibilidad necesaria para actuar como verdaderos mecenas. Por fin, el patriciado urbano tampoco respondía exactamente a la burguesía capitalista que se asentó más bien en las riberas atlánticas, pues su riqueza todavía no estaba basada en las grandes corporaciones de carácter productivo, resultantes de la suma de capitales, sino de los enormes beneficios obtenidos a través del comercio a gran escala.

El patriciado urbano había conseguido una combinación plena y un adecuado equilibrio entre el capital material y el capital simbólico, lo que les habilitó para hacerse con el poder urbano, y organizar desde ahí una política basada en los valores de lo que hoy entendemos por “sociedad civil”. El papel esencial que jugaron a partir de entonces mercaderes y artesanos en el desa-

rollo de las ciudades, regidas por el patriarcado mercantil, está en la base del surgimiento de estas nuevas sociedades.

2. La categoría jurídico-económica que posibilitó la emergencia de la sociedad civil está estrictamente relacionada con el proceso de autonomía jurídica y, consecuentemente, fiscal de las ciudades italianas centrales y septentrionales. Esta autonomía la consiguieron bien por una cesión de las monarquías, bien por la separación efectiva de los poderes feudales – o por ambas vías. Sostengo que esta autonomía fiscal propició tal aproximación entre los ciudadanos y sus rectores que pudo generar una verdadera sociedad civil. Este edificio sólo se descompuso con la llegada de nuevas familias rectoras con tendencias despóticas (piénsese, por ejemplo, en la tendencia autoritaria de familias como los Médicis o los Borgia), o por la degeneración de las tradicionales hacia nuevas formas de gobierno autoritarias, más propias de la Italia renacentista que de la pleno-medieval. Acertaba, por tanto, el conocido proverbio alemán, acuñado por aquellos siglos de que “el aire de la ciudad hace libre”, pues el nuevo sistema económico y fiscal propició una descomposición de los rígidos lazos jurídicos y socio-económicos urdidos por el mundo feudal y garantizó lo que, en palabras de Stefano Zamagni, fue un originario impulso de “responsabilidad colectiva en la gestión del territorio”.
3. En tercer lugar, el universo político que propició, habilitó y fomentó estas nuevas estructuras sociales y económicas fue sin duda la incapacidad de las monarquías por ejercer su potestad en las ciudades de la Italia central y septentrional. Las monarquías de los Estados Pontificios y la del Reino de Nápoles y Sicilia no pudieron extender su dominio hacia el Norte, lo que marcó también definitivamente las diferencias sur-norte que han marcado la historia de Italia moderna y contemporánea, y la dificultad de las primeras para conseguir una plena sociedad civil. Adicionalmente, las ciudades de la Italia septentrional eran centros verdaderamente autónomos desde el punto de vista político, social y económico, lo que, junto a la sensibilidad y el buen hacer de las mencionadas familias patricias, propició la emergencia de tal concentración artística (en su calidad y en

su cantidad) como no se ha vuelto a repetir nunca. Sostengo también que este deslumbrante estallido no hubiera podido activarse con un único mecenas, como fue el caso del papel que jugaron las monarquías o la Iglesia en otras zonas de Europa. Fue el concurso y la competitividad de tantas familias patricias la que, sumada al tradicional mecenazgo eclesiástico, propició esta riqueza artística de la que hoy todavía podemos gozar.

El prototipo mercantil ideal: los manuales de mercadería

Desde mi punto de vista, quien mejor materializó los nuevos valores cívicos asociados a la emergencia de estas nuevas sociedades fueron los mercaderes, un tipo socio-profesional que se fue implantando en Occidente desde los siglos XI al XV, y que es el evidente precedente del empresariado contemporáneo.

La consolidación de su figura en la Europa medieval tuvo que superar las naturales dificultades relacionadas con el contexto económico, en una saturada atmósfera que privilegiaba la obtención de las plusvalías originadas a través de las actividades agrícolas y ganaderas, a través de unos procesos en los que los propietarios eran totalmente ajenos a los procesos de producción. Los mercaderes también tuvieron que sortear la inicial reluctancia que provocaba su actividad comercial y especulativa desde un punto de vista moral. Sin embargo, en el siglo XIV encontramos algunos testimonios que confirman que en aquella época, y especialmente en las ciudades más prósperas de la ribera mediterránea, los mercaderes eran ya valorados socialmente.

De hecho, la *imagen o modelo* que la sociedad se había forjado del mercader medieval se puede seguir a través de los *manuales de mercadería*, que son verdaderos tesoros de sabiduría que pretenden exponer las verdaderas virtudes cívicas que deben cultivar los comerciantes. Se trata de unos expresivos documentos que se expandieron significativamente a partir del siglo XIV en todas las ciudades mercantiles europeas, y que procuran reflejar la imagen del mercader ideal o, dicho de otro modo, el espejo imaginario que debía reflejar su personalidad. Se trata de manuales que contienen sobre todo indicaciones técnicas (como tipos de mercaderías o modos de contabilidad) pero que suelen iniciarse con una serie de consejos morales que deben seguir todos los que pretenden adentrarse en esta profesión o arte.

Un manual de mercadería del siglo XV comienza diciendo: «Ahora, pues, digamos qué es lo que deben saber aquellos que desean aprender y usar del arte de la mercadería [...] para que puedan realmente merecer el nombre de mercader». ¹ Se establece desde el principio que el *arte de la mercadería* «es la mejor y más provechosa de las artes, aquella en que toda persona debe mostrar su honor». ²

El *Manual de mercadería* también establece las virtudes que todo mercader debe poseer, si desea establecerse dignamente en este estamento. La profesión mercantil no está exenta de peligros, y esto debe tenerlo presente cualquier persona que se dedique a este arte; por esto, entre otras cualidades, es imprescindible que el mercader tenga buena salud «El mercader debe ser una persona derecha, sin defecto físico, sana; debe apresurarse en conseguir la bondad; si consigue ser una persona sana e íntegra, mejor podrá sostener los grandes trabajos y peligros que muchas veces deben sostener los que se introducen en este arte». ³

El Manual le pide al mercader que se dedique a lo que le es propio: el comercio. Esta advertencia es fundamental, porque algunos mercaderes de la época estaban empezando a diversificar sus inversiones en otras actividades, con lo que se resentía la economía general de las ciudades. Como es bien sabido, y así lo recogen también Luigino Bruni y Stefano Zamagni en sus trabajos, la tendencia a la especulación va en detrimento de la sociedad civil. Dice el manual que:

Mercader significa tanto como alguien yendo y viniendo por las diversas partes del mundo, intercambiando muchas y diversas mercaderías. Este nombre se toma de “mercado”, esto es, de aquellos que van por las ferias y por los mercados, y compran y venden y hacen a su vez mercado de aquello que adquieren; “mercado” significa tanto como vender y comprar y conseguir beneficios de sus cosas a través de su venta a otros, y ganar beneficios a través de su compra a otros. ⁴

Tres conceptos básicos para el mercader aparecen en este texto fundamental: intercambio, viaje y beneficio. Estos tres conceptos están en la base de la dedicación de todo comerciante y los demás que puedan

¹ M. GUAL CAMARENA, *El primer manual hispánico de mercaderías (Siglo XIV)*, Barcelona, CSIC, 1981, p. 57.

² *Ibidem.*

³ *Ibidem.*

⁴ *Ivi*, p. 58.

aparecer (operación financiera, inversiones complementarias, etc.), deben quedar supeditados a ellos. Estas apreciaciones del Manual puede parecer obvias a simple vista, pero un mínimo conocimiento de la realidad económica de los siglos bajomedievales demuestra lo importante que era para las ciudades de Occidente el papel de los mercaderes, y lo nocivo que fue para alguna de ellas la aristocratización de algunos de los miembros de este grupo social tan básico para su estabilidad socioeconómica.

El mercader debe asimilar una serie de virtudes ideales como el juicio, la sabiduría, la discreción, la inteligencia, la lealtad, la diligencia y la templanza, además de otras cualidades afines. En este sentido, el Manual no se aleja de la más pura escolástica, una de cuyas aportaciones más fundamentales consistió en la concepción íntegra de la persona en lo que hace a las virtudes: el perfeccionamiento de una de ellas llevaba consigo la mejora de todas las demás.

El mercader, junto a esa integridad en las virtudes, no puede despistarse: «es preciso que sepa conocer y ver muchos fraudes y engaños que son perpetrados por personas malvadas y con larga experiencia mercantil, y que se sepan guardar de aquellos».⁵ Esto hace insistir al redactor del Manual que el mercader desde estar muy al día del precio, las condiciones y la procedencia de las mercaderías para conocer y escoger las mejores: en definitiva, dominar bien los conocimientos técnicos pertinentes.

La insistente llamada a la ética comercial demuestra que la corrupción y el fraude estar al orden del día: al menos, así lo hace ver la actitud desengañada de los redactores de los manuales. La exhortación a la moral, por otro lado, en los negocios tiene evidentes paralelismos escripturísticos, como si fuera necesario acudir a la autoridad divina para implorar una mayor seriedad en este campo:

«Así como vosotros no querriáis ser engañados y defraudados, no engañéis tampoco vosotros ni defraudéis a otros». De otra manera, se perdería nombre y la condición de mercader, pasando a ser tildado de «engañador y falso».⁶ El valor de la fama y del buen nombre, entre otras razones, aconsejan actuar así.

La veracidad es una de las virtudes más apreciadas en el mercader, y el compilador la describe de manera sublime, casi poética: “no es mercader ni debe merecer este nombre si no tiene la fe inserta en su corazón ni verdad en su lengua”.

⁵ *Ibidem.*

⁶ *Ivi*, pp. 58-59.

Una consecuencia de la veracidad es la fidelidad a la palabra dada, tan necesaria para el desenvolvimiento correcto de las transacciones comerciales y, desde luego, para la consolidación de la sociedad civil. Por fin, al enumerar las obligaciones referentes a la virtud de la diligencia que debe tener todo mercader, el Manual actualiza el célebre proverbio popular y aconseja a los mercaderes: «lo que se pueda hacer hoy no se deje para mañana; y lo que se puede hacer por la mañana, no se deje para la tarde».

Por último, hay un defecto que el mercader tiene que evitar, si no quiere caer en el engaño de algunos sagaces y engalanadores comerciantes: la gula. Si cae en este vicio, al ser invitado por otro colega, cosa que sucede frecuentemente, caerá en manos de esos malvados, que le asediarán después de la comida, proponiéndole negocios poco beneficiosos para él, para los que no estará suficientemente prevenido, ni en plenitud de condiciones físicas.⁷

De mercaderes a patricios, de patricios a especulativos

El mercader medieval es sin duda el protagonista del crecimiento y la consolidación de las ciudades italianas y de la sociedad civil concomitante, y posteriormente de la génesis de la actividad económica capitalista a partir del siglo XV. En este contexto, el mercader medieval había salido victorioso de una lucha feroz contra las estructuras feudales, cuya rigidez dificultaría la movilidad inherente al mundo del comercio que, en los últimos siglos medievales, estaba basado en los nuevos valores pujantes de la racionalidad, el cálculo y el riesgo.

El mercader sería además el forjador de la futura burguesía financiera, que monopolizaría gran parte de las relaciones sociales y económicas y de la actividad política de la edad moderna, y sería el creador de gran parte de los nuevos modelos culturales que se impondrían con el Renacimiento. El perfeccionamiento de las técnicas, la diversificación de las inversiones comerciales, la mentalidad abierta y cosmopolita y el desafío al riesgo son, en gran medida, consecuencias de la cosmovisión profesional del mercader.

Personalmente, todavía me gusta volver a las monografías clásicas que desarrollaron los historiadores Henri Pirenne, Armando Sapori, Yves Renouard y Roberto Sabatino López durante los años 50 y 60 del siglo pasado. Ellos estaban convencidos de que la sociedad civil de las

⁷ *Ivi*, p. 60.

repúblicas italianas estaba fundamentada en la emergencia de un pre-capitalismo de tipo comercial y financiero, que fue propiciando poco a poco la emergencia de un capitalismo de tipo industrial. Los mercaderes fueron capaces de superar las diversas adversidades con las que se encontraron gracias a su ambición económica pero también a su espíritu cívico, lo que les llevaría finalmente a conseguir un planteamiento capitalista, entendido este como práctica económica y como experiencia vital.

No me gustaría, sin embargo, presentar un marco demasiado uniforme del tipo mercantil que fue surgiendo en la Europa bajomedieval. Los “tipos” mercantiles se fueron diversificando desde muy pronto – el mercader con tendencia a la aristocratización en la península ibérica, el mercader-patricio italiano, el mercader-industrial del Norte – lo que propició una diferente evolución durante la edad moderna. En este sentido, la vanguardia de la sociedad civil pasó de las ciudades peninsulares e italianas bajomedievales a las ciudades holandesas, alemanas e inglesas en la edad moderna, pues su “tipo” mercantil se adaptó mejor a las nuevas circunstancias políticas, sociales y económicas.

Con todo, la figura del mercader italiano presenta unos matices comunes y específicos que es difícil encontrar en otros lugares: una característica dependencia respecto al mundo urbano (el *hinterland* del que disponía Barcelona era inexistente en muchas de las *ciudades-estado* italianas, por ejemplo), una atrevida apuesta por el negocio netamente comercial (que les impele a recelar en muchas ocasiones de la especulación) y una proverbial capacidad de adaptación (que les lleva a estar presentes en las plazas comerciales más dispares) son algunas de las características que constituyen el patrimonio común de los mercaderes italianos. Yves Renouard, en su rica monografía sobre los mercaderes italianos, llega a distinguir los trazos comunes más representativos de los mercaderes de cada una de las ciudades del Norte, dentro del modelo colectivo italiano. Los mercaderes genoveses se identificarían por una natural inclinación al individualismo; los venecianos, por sus extraordinarias riquezas y por una mayor dedicación a los negocios financieros; los florentinos, por su dimensión internacional y la proverbial capacidad de adaptación de sus compañías comerciales.

El mercader peninsular, sobre todo el catalán y valenciano, por contraste, guarda una dependencia más estrecha con el mundo rural, y nunca deja de acudir a las inversiones alternativas de la compra de tierras, el aumento del patrimonio urbano o el negocio especulativo de la deuda amortizable, aún teniendo presente el descenso de las ren-

tas señoriales que se estaba verificando a finales de la edad media en todo el Occidente. Además, su concepción de la práctica mercantil – y, por tanto, su moral de trabajo –, se hallaba mucho más aferrada a la tradición, y veía necesario combinar sus inversiones comerciales con la seguridad de unas rentas a corto y largo plazo y con el pacto con la monarquía y el patriciado de la ciudad.

En todo caso, es evidente que hay unos valores compartidos por todos los mercaderes medievales, una suerte de “espíritu mercantil”, de una “moral de trabajo”, que va mucho más allá en la consecución de un determinado nivel adquisitivo (de ahí mi crítica a utilizar la categoría “clase social” para definirlos) sino más bien al desarrollo de una específica moral de trabajo, basada en el aprecio por su actividad comercial.

Por fin, hay otro aspecto que sentó las bases para el desarrollo de la sociedad civil: la transformación del *tipo* mercantil desde el mercader-itinerante de los siglos X-XI al mercader-sedentario de los siglos XIV-XV. Se trata de un proceso en el que se verifica una mutación de los valores profesionales a través de la recepción y asimilación de unas nuevas técnicas comerciales y de una prevalencia de la dimensión organizativa de su trabajo sobre la acumulativa. Junto a este aumento de la sedentarización, el mercader consigue un crecimiento de la seguridad en la práctica comercial, cuyas transferencias se organizan cada vez más desde los talleres mercantiles, delegando los trabajos materiales de intercambio a otros agentes comerciales inferiores. De este modo, sedentarización, diversificación, especialización y delegación son cuatro circunstancias que favorecieron la permanencia de los mercaderes en sus lugares de residencia, lo que sin duda favoreció su entrada en los oficios públicos, y con ello, la consolidación de la sociedad civil.

En todo caso, los mercaderes fueron cada vez mejor aceptados por la sociedad. Un testimonio paradigmático en este sentido es una declaración de los mercaderes de la ciudad de Barcelona al rey Alfonso el Magnánimo, rey de Aragón y de Nápoles, cuyo absentismo nunca fue bien recibido por ellos. Así, cuando los mercaderes justifican al rey sus peticiones apelan a la seguridad de que, con su actuación, están beneficiando a la entera sociedad: «Los estamentos y las naciones prosperan por dicho arte o negociación mercantil, y los reinos y principados del mundo se desarrollan más que nunca».⁸

⁸ Peticiones de los mercaderes catalanes al rey Alfonso el Magnánimo en las Cortes de Monzón (1435-36), en AHCB, *Consellers*, V, 11 (C. CARRÈRE, *Barcelona, 1380-1462*, Curial, Barcelona 1977, I: 183).

Hay una opinión muy generalizada que considera que la labor de los mercaderes no fue apreciada ni valorada por la sociedad de su tiempo, especialmente por los eclesiásticos. Sin embargo, sobre todo gracias a la labor asistencial y homilética de los mendicantes en las ciudades, su labor fue ganando adhesiones muy pronto. Conservamos algunos testimonios especialmente expresivos, como el del franciscano Francesc Eiximenis quien, en el siglo XIV, formulaba un encendido elogio a los mercaderes, manifestaba el creciente respeto y comprensión que la sociedad medieval sentía por la profesión mercantil y contradecía a los que consideraban – y consideran – a la Iglesia como una de las principales fuerzas reaccionarias ante el avance del espíritu mercantilista y capitalista que se estaba verificando en la Europa de finales de la edad media. Las palabras del prestigioso franciscano son inequívocas, y muestran hasta qué punto se estaba empezando a valorar la labor mercantil en todos los ambientes. Según el franciscano Eiximenis,

los mercaderes son la vida de la cosa pública [de la sociedad civil]; son la vida de la tierra donde viven; son tesoro de la vida pública; sin los mercaderes, las comunidades caen, los príncipes se vuelven tiranos, los jóvenes se pierden, los pobres lloran; los mercaderes son favorecidos por Dios, en muerte y en vida, por el gran provecho que hacen de la vida pública; Nuestro Señor Dios se apiada de ellos, en muerte y en vida, por el gran provecho que hacen a la vida pública, y los grandes trabajos que sufren en mar y tierra, y por las grandes pérdidas que sufren frecuentemente: toda cosa pública debería hacer oración siempre por los mercaderes.⁹

El mercader es el fundamento de la “cosa pública”, de la sociedad civil, por contraposición a los caballeros, nobles y ciudadanos “que viven de rentas y no son limosneros: sólo los mercaderes son muy limosneros”.

La primera voz que se alzó con tono firme y sin ambigüedades en defensa del arte mercantil fueron los mendicantes. Un fenómeno muy característico de la sociedad bajomedieval es, en efecto, la simbiosis entre mercaderes y mendicantes. Los franciscanos espirituales se relacionaron desde bien pronto con las oligarquías urbanas. Por otra parte, los mendicantes siempre estuvieron preparados y dispuestos para entender y fundamentar doctrinalmente las operaciones comerciales y financieras que los mercaderes iban introduciendo. Contrariamente

⁹ Este pasaje – y los que siguen – están recogidos en F. EIXIMENIS, *Regiment de la cosa pública*, edición de D. de Molins de Rei, Barcino, Barcelona 1927.

a lo que se ha divulgado, sobre todo a través de la interpretación y expansión de las ideas de Max Weber, este entendimiento fue clave para el asentamiento de los valores mercantiles en la sociedad medieval europea, y la consecuente eclosión del capitalismo moderno.

Conclusión

La sociedad post-feudal valora a los mercaderes precisamente por su trabajo. Ahí radica la trascendencia de la moral de trabajo mercantil, y la importancia de la consecución de una moral profesional de acuerdo con la función de cada uno en la sociedad. Una sociedad que, no hay que olvidarlo, estaba dejando de lado la rigidez de los tres órdenes feudales en aras a la mayor flexibilidad social que el renacimiento urbano había traído consigo.¹⁰ Ahora el orden tripartito estaba simbolizado por los valores cívicos asociados a la figura del patriciado urbano, los mercaderes y los artesanos, junto a la indispensable labor justificativa de los mendicantes, que habían suplido a los benedictinos como garantes de los valores morales asociados al nuevo crecimiento urbano. En la medida en que cada uno de los estamentos cuidara de su función (gobernar, comerciar, producir), la armonía reinaría en la ciudad y en el territorio colindante, y la sociedad civil podría desarrollarse con normalidad.

En este contexto, si en algún campo podían los mercaderes defraudar la confianza de la sociedad era precisamente en la pérdida de su identidad profesional. Stefano Zamagni ha hablado de las causas que condujeron a la decadencia de todo este entramado económico y social fundamentado en la actividad mercantil de las ciudades italianas bajomedievales:

A partir de fines del siglo XVI las ciudades italianas comenzaron a declinar [...]. Muchos son los estudios que han buscado explicar este estancamiento; los más acreditados hablan de una excesiva polarización en la distribución del ingreso; de cerrazón corporativa; de conflictividad exagerada [...]; pero también de autocomplacencia. [...] No se trató, por cierto, de un declive absoluto, pero sí de un declive relativo y de un retorno a la tierra, a través de la inversión de capitales burgueses en la campiña y la construcción de espléndidas residencias rurales.¹¹

¹⁰ Como señaló con brillantez en su bello libro G. DUBY, *Los tres órdenes o lo imaginario del feudalismo*, Argot, Barcelona 1983.

¹¹ S. ZAMAGNI, *El made in Italy: del negocio medieval a la tecnología industrial*, «Revista de Valores en la Sociedad Industrial», 21 (2003) 7-13, aquí 9.

En definitiva, la causa de la decadencia de la sociedad civil fue la aristocratización progresiva de los mercaderes, y la desaparición efectiva de ese tipo tan peculiar al que me he referido al principio de esta exposición: el patriciado mercantil. Es pues en el abandono del sentido del riesgo y en la disminución del sentido emprendedor de los mercaderes donde hay que buscar uno de los fundamentos de la decadencia de las ciudades italianas, y el paso de la vanguardia de los valores asociados a la sociedad civil hacia los países del Norte de Europa.

PARTE SECONDA
DALL'ECONOMIA ALL'ETICA

1. Introduzione

Pur con le diversità delle posizioni in campo, è un fatto che la riconsiderazione dei fondamenti del modello di economia di mercato oggi dominante costituisce uno dei temi di maggior interesse e di più aspro confronto del dibattito culturale e filosofico odierno. I mercati – che sono il precipitato di sistemi di valori e di progetti politici – non sono tutti uguali. C'è un mercato che riduce la disegualianza sociale e uno che invece la fa lievitare. Il primo si dice civile, perché dilata gli spazi della *civitas* mirando ad includere tendenzialmente tutti; il secondo è il mercato incivile, perché tende a escludere e a mantenere in esistenza le “periferie esistenziali”. Nell'attuale modello di capitalismo finanziario svolge la funzione egemonica il secondo tipo di mercato, e le conseguenze sono sotto gli occhi di tutti: le disegualtanze sociali aumentano in una misura ignota alle epoche precedenti; la democrazia è posta al servizio del mercato; il degrado ambientale avanza a ritmi non più sostenibili; e altro ancora.

È quando ci si confronta con una realtà del genere, e si desidera uscire dalla “notte del pensiero” nella quale l'attuale passaggio d'epoca ci forza a rimanere, che sorge spontanea la domanda se non è per caso nelle pieghe del paradigma dell'economia politica che si celano le cause profonde di quanto si osserva. Ebbene, la tesi che questo scritto difende è che le cose stanno proprio in questi termini e dunque che la ripresa del paradigma dell'economia civile costituisce, nelle odierne condizioni storiche, una credibile via d'uscita dal nostro “disagio di civiltà”. La crisi attuale – anche questa è eterogenesi dei fini – ha creato le pre-condizioni culturali idonee per comprendere la rilevanza di una visione dell'economia e della finanza diversa da quella del *mainstream* del paradigma dell'economia politica. Come dirò, l'economia civile è una tradizione di pensiero che, per salvare il mercato come

istituzione sociale, lo richiama alla sua vocazione antica e originaria di essere alleato del bene comune, di rappresentare un luogo di libertà e di socialità.

Un chiarimento è qui opportuno. Parlo di paradigma nella accezione attribuita a questo termine da Thomas Kuhn, cioè come di una solida struttura di assunti antropologici, teorici e strumentali che guidano la ricerca in un determinato ambito. Un paradigma è perciò una sorta di berillo intellettuale nel senso attribuito a questo termine dal celebre umanista Niccolò Cusano; è cioè un modo di scrutare la realtà a partire da certi assunti. L'economia civile è dunque una prospettiva di studio che legge l'intera economia in un modo diverso da come la legge la tradizione dell'economia politica. Un paradigma può ospitare al proprio interno una pluralità di scuole di pensiero e pure di modelli diversi, ognuno dei quali rappresenta una particolare concretizzazione dello stesso. *Oikonomiké*, il termine usato da Aristotele, è un aggettivo, non un sostantivo. Nella filosofia aristotelica, i nomi esprimono entità, cioè "sostanze" nella terminologia del grande filosofo. Gli aggettivi, invece, esprimono accidenti, qualcosa che esiste in altro. Che tipo di accidente è allora l'economico e qual è la sostanza alla quale esso inerisce? Qual è la natura ontologica dell'economico? È a questo tipo di interrogativi che il discorso sull'economia civile volge l'attenzione.

2. Che cos'è l'economia civile

Quella dell'economia civile è una tradizione di pensiero che affonda le sue radici nell'Umanesimo civile del Quattrocento e che è continuata, con alterni successi, fino al suo periodo d'oro, quello dell'Illuminismo italiano, milanese e soprattutto napoletano.¹ Mentre con Smith e Hume si delineavano in Scozia i principi della *Political Economy*, a Napoli, negli stessi anni, prendeva corpo con Genovesi, Filangieri, Dragonetti e a Milano con Verri, Beccaria, Gioja il programma di ricerca della Economia civile.² Tra la scuola scozzese e quella napoletana–milanese sono molte le analogie: la polemica anti-

¹ Cfr. L. BRUNI – S. ZAMAGNI, *L'economia civile*, Il Mulino, Bologna 2015.

² Giova rammentare che la prima cattedra universitaria di economia al mondo venne istituita dall'Università di Napoli nel 1753 e si chiamava "Cattedra di Economia Civile", per primo ricoperta da Antonio Genovesi.

feudale (il mercato è soprattutto un mezzo per uscire dalla società feudale); la lode per il lusso come fattore di cambiamento sociale, senza eccessive preoccupazioni per i “vizi” di chi consuma quei beni; una grande capacità di cogliere il mutamento culturale che lo sviluppo dei commerci stava operando in Europa; la presa d’atto del ruolo essenziale della fiducia per il funzionamento di una economia di mercato; la “modernità” delle loro visioni della società e del mondo. Al tempo stesso però esiste tra Scozia (*Political Economy*) e Italia (Economia Civile) una differenza profonda. Smith pur riconoscendo che l’essere umano possiede una naturale tensione alla socievolezza (alla *sympathy* e alla *correspondence of sentiments* con gli altri) non considera che la socievolezza, cioè la relazionalità non strumentale, sia faccenda rilevante per il funzionamento dei mercati.³ Anzi, in alcuni passaggi sia della *Theory of Moral Sentiments* (1759), sia della *Wealth of Nations* (1776), Smith – cui si deve la più rigorosa e compiuta elaborazione del paradigma dell’economia politica – scrive esplicitamente che sentimenti e comportamenti di benevolenza complicano il meccanismo di funzionamento del mercato, il quale funzionerebbe tanto meglio quanto più strumentali fossero i rapporti interpersonali al suo interno. Quel che allora occorrerebbe fare è progettare un sistema di mercato così perfetto da non richiedere la benevolenza, cioè la capacità di fare il bene, di alcuno. Il mercato, per Smith e per la tradizione che dopo di lui diverrà la posizione ufficiale in economia, è mezzo per costruire relazioni autenticamente sociali (non c’è società civile senza mercati), perché libera da legami verticali e di status che non sono scelti, ma non è in se stesso luogo di relazionalità. Che i rapporti mercantili siano impersonali e mutuamente indifferenti non è per Smith un aspetto negativo, ma civilizzante: solo in questo modo il mercato può assicurare benessere e sviluppo. Amicizia e rapporti di mercato appartengono dunque a due ambiti ben distinti e separati; anzi, l’esistenza delle relazioni di mercato nella sfera pubblica (e solo in questa) garantisce che nella sfera privata i rapporti di amicizia siano autentici, scelti liberamente e sganciati dallo status: se il mendicante si reca dal macellaio a chiedere l’elemosina, non potrà mai avere con lui un rapporto di amicizia al di fuori del mercato. Se, invece, l’ex-mendicante

³ «La società civile può esistere tra persone diverse [...] sulla base della considerazione della utilità individuale, *senza alcuna forma di amore reciproco o di affetto*» (A. SMITH, *Theory of Moral Sentiments* [1759], II.3.2., corsivo aggiunto).

entra un giorno nella bottega del macellaio o in quella del birraio per acquistare le loro merci, la sera quell'ex-mendicante potrà incontrarsi al pub con i suoi fornitori su un piano di maggiore dignità, e magari può diventare loro amico. Per Smith e per la tradizione ufficiale della scienza economica il mercato è civiltà ma non è amicizia, né è reciprocità non strumentale, né è fraternità.⁴

Su questi aspetti, centrali nella prassi e nella teoria economica contemporanea, la tradizione dell'economia civile dissente in modo radicale. Per Genovesi, Filangieri, Dragonetti, a Napoli, e per Verri, Beccaria, Romagnosi a Milano, e poi nel Novecento Luigi Sturzo e, in un certo senso, Luigi Einaudi, ma anche economisti più applicati come Rabbeno o Luzzatti, o il fondatore dell'economia aziendale Gino Zappa (anche la tradizione dell'economia aziendale italiana è un'espressione alta della linea di pensiero dell'economia civile), il mercato, l'impresa, l'economico sono in sé luoghi anche di amicizia, reciprocità, gratuità. L'economia civile non accetta l'idea, o meglio l'ideologia, oggi diffusa ovunque e data per scontata, che il mercato sia qualcosa di radicalmente diverso dal civile: l'economia è civile, il mercato è vita in comune, e condividono la stessa legge fondamentale: la mutua assistenza. La mutua assistenza di Genovesi non è solo il mutuo vantaggio di Smith: per il mutuo vantaggio basta il contratto, per la mutua assistenza occorre la *philia*, e forse *l'agape*.⁵

L'economia civile si pone oggi in alternativa nei confronti dell'economia di tradizione smithiana che vede il mercato come l'unica istituzione davvero necessaria per la democrazia e per la libertà: l'economia civile ricorda che una buona società è frutto certamente del mercato e della libertà, ma ci sono esigenze, riconducibili al principio di fraternità, che non possono essere eluse, né rimandate alla sola sfera privata e alla filantropia in particolare. Al tempo stesso, l'economia civile non sta con chi combatte i mercati e vede l'economico in endemico e naturale conflitto con la vita buona, invocando una decrescita e un ritorsione dell'economico dalla vita in comune. L'economia civile, piuttosto, propone un umanesimo a più dimensioni, nel quale il mercato non è combattuto o "controllato", ma è visto come un luogo civile al pari

⁴ Cfr. L. BRUNI – R. SUGDEN, *Fraternity: why the market need not be a morally free zone*, «Economics and Philosophy» 24 (2008) 35-64.

⁵ Cfr. A. PABST, *Political economy of virtue: Genovesi's civil economy alternative to modern economic thought*, «International Review of Economics» 14 (2015) (in corso di pubblicazione).

degli altri, come un momento della sfera pubblica che, se concepito e vissuto come luogo aperto anche ai principi di reciprocità e di gratuità, contribuisce alla costruzione della *civitas*.⁶

L'economia come se la persona contasse: questa potrebbe essere la perifrasi per esprimere il nucleo del programma di ricerca dell'economia civile. Che l'uomo sia un animale sociale è affermazione che nessuno ha mai posto in dubbio. Ma la socievolenza della natura umana, intesa come orientamento positivo verso altri esseri umani, è altra cosa. Adam Smith è stato tra i primi ad avvertire che l'interazione sociale non necessariamente postula, né genera, la socialità, e dunque che se tutto ciò che interessa all'economista è lo studio dei meccanismi di mercato non v'è alcun bisogno di assumere che gli agenti abbiano motivazioni socialmente orientate. Perché si possa spiegare *come* funziona il mercato è sufficiente presupporre un'unica disposizione negli agenti economici, quella "a trafficare, barattare e scambiare una cosa per l'altra" – come ha scritto Adam Smith. E così è stato nella ricerca economica – salvo sporadiche eccezioni – nel corso degli ultimi due secoli. Teorie quali quella dei contratti, dell'organizzazione d'impresa, dei prezzi, delle forme di mercato e altre ancora non hanno alcun bisogno di scomodare la categoria di persona: basta l'individuo ben informato e razionale.

Oggi, però, si è arrivati al punto in cui anche il più "distaccato" degli economisti deve ammettere che se si vogliono aggredire problemi affatto nuovi delle nostre società (l'aumento endemico delle disuguaglianze; lo scandalo della fame; la ricorrenza di crisi finanziarie di vaste proporzioni; l'irrompere dei conflitti identitari che si aggiungono ai ben noti conflitti di interesse; i paradossi della felicità; la sostenibilità dello sviluppo; ecc.), non è più possibile che la ricerca si autoconfini in una sorta di limbo antropologico. Occorre prendere posizione scegliendo il punto di osservazione dal quale scrutare la realtà. Diversamente, la disciplina continuerà anche a dilatarsi e ad accrescere il proprio apparato tecnico-analitico, ma se non esce dalla sua autoreferenzialità sarà sempre meno capace di far presa sulla realtà e quindi sempre meno capace di suggerire linee efficaci di azione. Nessuno può negare che questo è il vero rischio cui va incontro, oggi, la scienza economica.

⁶ Per un ampliamento del discorso rinvio a S. ZAMAGNI – A. SCIALDONE, *La geografia dell'economia civile dell'Italia repubblicana*, Enciclopedia Treccani, Roma 2015.

Per timore di esporsi nei confronti di una precisa opzione antropologica, non pochi economisti preferiscono rintanarsi nella sola analisi, dedicando crescenti risorse intellettuali all'impiego di sempre più raffinati strumenti logico-matematici. Ma mai potrà esserci un *trade-off* tra rigore formale del discorso economico – che tuttavia è indispensabile – e la sua capacità di spiegare, cioè di interpretare i fatti economici. Anche perché mai si dimentichi la realtà del c.d. “circolo ermeneutico” e cioè che la produzione di sapere economico, mentre va a plasmare o modificare le mappe cognitive degli attori economici, interviene anche sul loro apparato disposizionale e sul loro sistema motivazionale – ovvero sul loro carattere, come Alfred Marshall, alla fine dell'Ottocento, si esprimeva. Quanto a dire che le teorie economiche sul comportamento umano influenzano, tanto o poco, presto o tardi, il comportamento stesso e pertanto non lasciano immutato il loro campo di studio. Ecco dunque ciò a cui mira, ultimamente, l'economia civile: contribuire a far sì che la scienza economica riesca a superare il forte riduzionismo di cui va soffrendo. Ciò che rappresenta sia il principale ostacolo all'ingresso di nuove idee nella disciplina, sia una forma pericolosa di protezionismo nei confronti non solo della critica che sale dai fatti, ma anche di tutto ciò che di innovativo proviene dalle altre scienze sociali.

Non è infatti concepibile che in società che si dicono aperte, nel senso di Karl Popper, una sola impostazione teorica – quella del *mainstream* – debba ricevere la quasi totalità degli spazi di ricerca e delle attenzioni culturali. E ciò pur di fronte al generale riconoscimento che l'applicazione della logica dell'*homo œconomicus* al comportamento umano tende a suscitare una profonda sensazione di incongruità. In primo luogo, con la realtà stessa che quella logica vorrebbe spiegare. I processi economici sono basicamente processi di interazione tra gli uomini. Non è dunque vero che le merci si producono solamente a mezzo di merci – per riprendere il titolo della celebre opera di Piero Sraffa – ma anche a mezzo di relazioni intersoggettive che coinvolgono persone dotate ciascuna di specifica identità e non solo di interessi da tutelare. Ora, il contratto, mentre costituisce un valido strumento per la soluzione dei conflitti di interesse, esso si dimostra del tutto inadeguato per affrontare le questioni – oggi sempre più numerose – connesse ai conflitti di identità.

Ma c'è un secondo livello di incongruità, ancora più profondo, che mette conto evidenziare. A prescindere dal fatto che i contratti

sono spesso incompleti (per via dell'informazione imperfetta e delle asimmetrie informative), il paradigma dell'*homo œconomicus* si limita a prendere in considerazione solamente ciò che è oggettivamente osservabile. Con il che le emozioni, le credenze, i valori, le rappresentazioni simboliche hanno rilevanza solamente indiretta, per la parte che incide sui comportamenti. Unicamente i risultati che discendono da quelle azioni sono d'interesse per il *mainstream*. Una tale scelta di campo viene spesso giustificata con la considerazione che poiché, in una economia di mercato, l'agente economico è sovrano e quindi libero di esprimere qualsiasi tipo di preferenza, non vi sarebbe alcun bisogno di preoccuparsi delle motivazioni o delle disposizioni sottostanti le sue scelte.⁷ Le cose però non stanno affatto in questi termini. Infatti, al fondo della teoria economica dominante sta una costruzione che attiene non alla dimensione pratica – cioè alla filosofia seconda, come si esprimeva Aristotele – ma alla dimensione ontologica – cioè alla filosofia prima. Si tratta di una costruzione che rinvia ad una precisa visione del mondo, quella dell'individualismo assiologico. È questa la vera infrastruttura filosofica su cui poggia l'assunto di *homo œconomicus*.

Ecco perché la riduzione dell'esperienza umana alla dimensione 'contabile' della razionalità strumentale (cioè al modello della *rational choice*) non è soltanto un atto di arroganza intellettuale: è in primo luogo una grave fallacia metodologica. Non si può far credere che la scelta dell'*homo œconomicus* sia dettata da considerazioni di natura empirica o di comodità analitica. Perché ciò non è vero, come documenta sia l'economia sperimentale sia l'evidenza empirica. Ma soprattutto perché l'assunto di individualismo ha la natura di un asserto ontologico che, in quanto tale, va giustificato proprio su tale piano. La vera questione è dunque quella dell'allargamento di una qualunque accezione sostenibile della razionalità all'intelligenza del senso sociale del comportamento, che non può prescindere da una sua precisa contestualizzazione spaziale, temporale e culturale. La ragione profonda di questo insoddisfacente stato di cose è a nostro parere dovuta al fatto che la teoria economica ufficiale si è focalizzata su una descrizione del comportamento umano pressoché interamente centrata sulle finalità di tipo *acquisitivo*. Da un punto di vista economico, il comportamento

⁷ È in ciò la giustificazione, in economia, del consequenzialismo come dottrina etica.

umano è rilevante nella misura in cui serve a far ottenere agli individui “cose” (beni o servizi) che ancora non hanno e che possono aumentare significativamente il loro grado di benessere. Pertanto, è razionale l'uomo che sa come “procurarsi ciò che gli serve”. Che la nozione di razionalità possa comprendere una accezione *esistenziale* e che questa possa entrare in conflitto più o meno radicalmente con la dimensione acquisitiva del comportamento è questione che il *mainstream* non riesce a tradurre sensatamente in un orizzonte di senso economico.

C'è dunque bisogno di passare dall'*homo oeconomicus* all'*animal civile* e dunque di far posto al principio del dono come gratuità dentro (non *a latere*) la teoria economica. La forza del dono non sta nella cosa donata o nel *quantum* donato – così è invece nella filantropia o nell'altruismo – ma nella speciale qualità umana che il dono rappresenta per il fatto di essere relazione. È pertanto lo specifico interesse a dar vita alla relazione tra donatore e donatario a costituire l'essenza dell'azione donativa, la quale può bensì coltivare un interesse, ma questo ha da essere un interesse *per* l'altro, mai un interesse *all'*altro. È in ciò il *valore di legame*, terza categoria di valore che si aggiunge alle altre due: il valore d'uso e il valore di scambio. Dilatare l'orizzonte culturale della ricerca economica fino ad includervi il valore di legame è oggi la sfida intellettuale che è urgente raccogliere.

3. Dei principi fondativi del paradigma dell'economia civile

Dove tracciare il *fundamentum divisionis* tra i due paradigmi, dell'economia civile e dell'economia politica? Tre sono i punti di più marcata differenziazione. Il primo concerne il rifiuto da parte dell'economia civile e l'accoglimento – quanto meno tacito – da parte dell'economia politica del principio del NOMA (*Non overlapping magisteria*; magisteri che non si sovrappongono). È l'ottobre 1829 quando l'influente cattedratico di economia politica Richard Whately enuncia per la prima volta in economia, durante la prolusione del nuovo anno accademico ad Oxford, il principio in questione. L'economia se vuole ambire allo status di scienza – questa la tesi di Whately – deve separarsi sia dall'Etica sia dalla Politica. Con questa divisione di compiti: all'etica, che è il regno dei valori, spetta il compito di dettare le norme che guidano il comportamento umano; alla politica, in quanto regno dei fini, il compito di definire per via democratica le mete che la società vuole raggiungere; all'economia, che è il regno dei mezzi,

il compito di ricercare i modi più efficienti per conseguire quei fini nel rispetto di quei valori. Che bisogno c'è, allora, che l'economia intrattenga rapporti di buon vicinato con gli altri due regni? All'economista, in quanto tecnico dei mezzi, basta il criterio di efficienza quale guida d'azione. A dire il vero, Whately aveva cercato di mitigare il principio del NOMA, parlando di distinzione tra le tre sfere e non di separazione, ma con scarso successo. Salvo non poche, ma ininfluenti, voci dissonanti, tutto il pensiero economico successivo ha accolto, più o meno supinamente, il principio in questione.⁸

La novità dell'oggi è che a partire dall'avvento della globalizzazione, intorno alla fine degli anni Settanta del secolo scorso, si è andata realizzando una imprevista, ma non imprevedibile, inversione di compiti: l'economia è diventata il regno dei fini e la politica il regno dei mezzi. Come tanti osservatori non superficiali non mancano di annotare, la democrazia odierna si è posta al servizio del mercato (incivile). Mi limito a segnalare il recente libro di Alan Greenspan, per quasi un ventennio presidente della FED, (*The Map and the Territory*, 2013)⁹ per una esplicita conferma di ciò da parte di un'autorevole testimone. Da oltre un trentennio ormai, andiamo concependo la società come contenuta nell'economia e la democrazia in funzione del mercato, invece dell'inverso. L'economia civile non accetta un tale principio di separazione, per l'ovvia ragione che al centro del discorso economico c'è pur sempre l'uomo nella sua integralità. L'autonomia, che è senza dubbio alcuno necessaria, non può spingersi fino alla separazione. Il mercato – mai lo si dimentichi – non è solamente un meccanismo per l'efficiente regolazione degli scambi. È anche un meccanismo per l'attribuzione del potere e in quanto tale genera effetti di rilievo sul carattere degli uomini.

Un secondo punto di profonda differenziazione tra i due paradigmi riguarda il tipo di relazione che si ritiene di dover considerare tra i tre principi che sorreggono l'ordine di mercato – ogni ordine di mercato. Si tratta del principio dello scambio di equivalenti (di valore) che vale ad assicurare una allocazione efficiente delle risorse; del principio di redistribuzione la cui attuazione mira a realizzare l'equità

⁸ Ancora oggi la più parte dei libri di testo di economia ripete, con varianti solo lessicali, la celebre definizione di Lionel Robbins formulata negli anni Trenta del secolo scorso.

⁹ Cfr. A. GREENSPAN, *The Map and the Territory. Risk, Human Nature and the Future of Forecasting*, The Penguin Press, New York 2013.

o giustizia sociale; del principio di reciprocità volto a porre in pratica l'idea di fraternità. Efficienza allocativa significa che le risorse – sia di lavoro sia di capitale – non vengono sprecate né sottoutilizzate. Equità significa dare a tutti i membri della *civitas* la possibilità di partecipare al “gioco” di mercato. Un'economia di mercato, infatti, non è sostenibile se è capace solamente di produrre ricchezza; deve anche sapere come distribuirla tra coloro che hanno preso parte al processo della sua creazione. La fraternità – la più qualificante delle relazioni tra umani, posto che gli animali non la conoscono – è il principio che ci consente di cogliere la differenza con la solidarietà: mentre quest'ultima è il principio che tende a rendere uguali i diseguali, la fraternità consente agli uguali di essere diversi.¹⁰

Ebbene, il programma di ricerca dell'economia politica si limita a tenere in considerazione i primi due principi soltanto. Donde il modello dicotomico Stato-mercato. Al mercato si chiede di garantire la massima efficienza producendo quanta più ricchezza possibile e a tal fine deve sottostare ai canoni della giustizia commutativa – la giustizia negli scambi. Allo Stato, invece, si chiede di intervenire per correggere “fallimenti del mercato” e per assicurare, in qualche modo e misura, la giustizia distributiva. Se l'accento viene posto sul momento della produzione della ricchezza ci si avvicinerà ad una versione o l'altra del liberalismo; se l'accento è invece posto sulla distribuzione si propenderà per una qualche versione del riformismo di sinistra. Un punto è però certo: ciò che accumuna le tante scuole di pensiero iscritte nel paradigma dell'economia politica – da quella classica a quella neo-classica; da quella keynesiana a quella monetarista; da quella austriaca a quella neo-istituzionalista – è la trascuranza del principio di reciprocità. A scanso di equivoci, voglio precisare che anche agli studiosi dell'economia politica non sfugge la rilevanza della reciprocità – e come potrebbero? Quel che intendo dire è che per costoro la pratica della reciprocità nulla ha a che vedere con l'attività economica, al cui buon funzionamento basterebbero i contratti e le norme giuridiche. Lo spazio per la pratica della reciprocità sarebbe quello della famiglia; dell'associazionismo, dei corpi intermedi della società, enti questi ai quali non si chiede di produrre valore economico.

Per l'economista civile invece i tre principi che sorreggono l'ordine di mercato stanno tra loro in relazione moltiplicativa, non additiva.

¹⁰ Se la disegualianza è un disvalore, la diversità è un valore.

Quanto a dire che tutti e tre devono essere congiuntamente all'opera: non sono ammissibili *trade-off* tra gli stessi. Ad esempio, l'economia civile non accetta che, per allargare lo spazio per lo scambio di equivalenti, si rinunci a tradurre in pratica, nell'area del mercato o dello Stato, la reciprocità. Chi accoglie l'idea fondamentale di Genovesi, del mercato come luogo di mutuo aiuto o di mutua assistenza, difficilmente potrà accettare il riduzionismo del paradigma dell'economia politica. Ciò consegue al diverso sguardo antropologico che giace al fondo dei due paradigmi: l'*homo homini lupus* di Hobbes e l'*homo homini natura amicus* di Genovesi.

Nel corso della storia, le teorie economiche si sono suddivise in due grandi famiglie. Quelle che partono dall'ipotesi che l'essere umano non è naturalmente capace di cooperare, e quelle che invece rivendicano la natura cooperativa della persona. Il principale rappresentante della seconda tradizione è Aristotele: l'uomo è animale politico, cioè capace di dialogo con gli altri, di amicizia (*philia*) e di cooperazione per il bene della *polis*. L'esponente più radicale della prima tradizione dell'animale insocievole è Thomas Hobbes: «È vero che alcune creature viventi, come le api e le formiche, vivono insieme socialmente. Pertanto qualcuno vorrebbe sapere perché gli uomini non fanno lo stesso».¹¹ All'interno di questa tradizione anti-sociale si muove molta parte della filosofia politica e sociale moderna, mentre gli antichi e i medioevali (incluso Tommaso d'Aquino) erano generalmente dalla parte di Aristotele. Potremmo anche dire che la principale domanda delle teorie economiche moderne è stata tentar di spiegare come possano emergere esiti cooperativi a partire da esseri umani che non sono capaci di cooperazione intenzionale, perché troppo dominati da interessi egoistici o egocentrici.

Molte teorie del '*contratto sociale*' (non tutte) sono state la risposta della filosofia politica della modernità: individui egoisti, ma razionali, capiscono che è nel loro interesse dar vita ad una società civile con un contratto sociale artificiale. L'uomo naturale è incivile, e quindi la società civile è artificiale. La risposta della scienza economica moderna a quella stessa domanda è rappresentata dalle varie teorie della '*mano invisibile*', dove il bene totale ('*la ricchezza delle nazioni*') non nasce dall'azione cooperativa intenzionale e naturale di animali sociali, ma dal gioco degli interessi privati di individui egoisti separati tra di loro.

¹¹ T. HOBBS, *Leviatano* (1651), II, cap. XVII.

Alla base di queste due tradizioni ritroviamo la stessa ipotesi antropologica: l'essere umano è un 'legno storto' che, senza bisogno di raddrizzarlo, produce buone 'città' se è capace di dar vita a istituzioni artificiali (contratto sociale, mercato) che trasformano le passioni auto-interessate in vantaggio o benessere collettivo. L'economia civile vede l'economia in maniera diversa, perché non disgiunge la reciprocità dallo scambio di equivalenti e entrambi questi principi dalla redistribuzione.

Passo, infine, al terzo punto che contraddistingue i due paradigmi di cui mi sto occupando. Esso chiama in causa il fine, il *telos*, al quale essi tendono. Per l'economia politica, questo è il bene *totale*, vale a dire la sommatoria dei beni individuali; per l'economia civile, il fine ultimo da perseguire è il bene *comune*, un bene che possiamo metaforicamente pensare come la produttoria dei beni individuali. È chiaro il senso della metafora aritmetica. In una sommatoria, anche se alcuni addendi vengono annullati, la somma totale resta positiva. Anzi, può accadere che se l'annullamento o la diminuzione di qualche addendo è condizione sufficiente per aumentare in misura più che proporzionale il valore degli altri addendi, è bene che così si faccia se l'obiettivo è quello di massimizzare il bene totale. Ma in una produttoria, l'annullamento anche di un solo fattore azzerava l'intero prodotto. Nella logica del bene comune, non posso sacrificare il bene di qualcuno per accrescere quello di qualcun altro: non sono ammessi *trade-off* fra persone. Ad esempio, l'economista civile non accetta quello che J. Schumpeter ha definito il motore del capitalismo, cioè la "distruzione creatrice": il mercato capitalistico deve "distruggere", cioè espellere imprese e persone poco o non produttive al fine di poter creare lo spazio per l'affermazione del nuovo e dei soggetti più dotati e così espandersi indefinitamente. È questa una versione edulcorata del darwinismo sociale che riduce le relazioni economiche tra persone a relazioni tra cose e queste ultime a merci.

Il punto sollevato è importante e merita una sottolineatura. La cultura classica ci ha insegnato che tre sono le forme di ragione: la ragion teoretica, la ragion pratica, la ragion tecnica. L'economia appartiene – come è ovvio che debba – alla ragion pratica, ma lungo il corso dei secoli ha sempre mantenuto un rapporto privilegiato con la ragion teoretica.¹² La novità di questi ultimi decenni è che l'economia ha finito

¹² E infatti i grandi economisti, quale che fosse la loro scuola di appartenenza, erano anche filosofi.

con il preferire l'alleanza con la ragion tecnica, recidendo il suo antico legame con la ragion teoretica. Ne vediamo le conseguenze. Il discorso economico ha certamente accresciuto enormemente il suo apparato tecnico-analitico, ma non pare in grado di far presa sulla realtà e pertanto appare sempre meno capace di suggerire efficaci linee di azione. Pensiamo a problemi cruciali quali l'aumento endemico e accelerato delle disuguaglianze sociali; lo scandalo della fame; l'irrompere dei conflitti identitari e il loro impatto sulla causa della pace; la sostenibilità dello sviluppo; i paradossi della felicità. Vano sarebbe pensare di riuscire a risolverli muovendosi sul piano della tecnica, che tuttavia è necessaria. È agevole afferrarne la ragione. Nei passaggi d'epoca – come è quello attuale – la tecnica non ha molto da offrire al discorso economico. Questa è bensì capace di suggerire risposte, ma non di porre le domande giuste; ed è di queste ultime che l'economia ha oggi soprattutto bisogno. Prima fra tutte, della domanda sull'uomo.

La via del riduzionismo imboccata dalla scienza economica nell'ultimo trentennio ha finito col disarmare il pensiero critico, con gli effetti che ora sono sotto gli occhi di tutti.¹³ Aver creduto che il rigore scientifico postuli l'asetticità; che una ricerca per essere scientifica debba liberarsi da ogni riferimento di valore ha finito col far accettare l'individualismo libertario come una sorta di assunto preanalitico che, in quanto tale, non abbisognerebbe di giustificazione alcuna, trattandosi di qualcosa di naturale. Mentre sappiamo che è esso stesso un giudizio di valore e per di più molto forte. Infatti, per l'individualismo è l'individuo l'unico giudice che attribuisce valore alle cose e alle relazioni in cui si trova inserito. Ed è sempre l'individuo a decidere quel che è lecito o illecito, quel che è giusto o ingiusto. Il bene, dunque, è quel che l'individuo giudica tale.

Ma l'individualismo, da solo, non basterebbe a dar conto dell'attuale "disagio di civiltà" (Freud) se non si fosse accasato con il liberatarismo, con la posizione di chi pensa che per fondare la libertà e la responsabilità individuali sia necessario ricorrere all'idea di auto-causazione. È pienamente libero solamente l'agente auto-causato o, con le parole di G. Strawson,¹⁴ chi è *causa sui*. Così, è dall'individualismo libertario – vera cifra della attuale seconda rivoluzione individualista; la prima rivoluzione fu quella dell'Illuminismo – che è potuta derivare

¹³ Basti pensare alla crisi scoppiata nel 2007.

¹⁴ Cfr. G. STRAWSON, *Free Agents*, «Philosophical Topics» 32 (2004) 371-402.

l'idea secondo cui la libertà postula lo scioglimento dei legami e che ogni individuo ha diritto di espandersi fin dove la sua potenza glielo consente. Equiparando erroneamente la nozione di legame con quella di vincolo, si confondono così i condizionamenti delle libertà (i vincoli) con le condizioni della libertà (i legami).

Chi, con rara perspicacia, aveva colto questa seria contraddizione della seconda modernità è Michel Foucault 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 "luogo di verità", un luogo dove 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 questo 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 giurisdizionali [e politici] sulla cui presenza o assenza il mercato dovrà articolarsi». ¹⁵

4. Verso il mercato civile

La grande sfida dell'oggi – che è culturale e politica insieme – è quella di andare oltre la tradizionale visione di economia di mercato, senza tuttavia rinunciare ai vantaggi che essa ha finora assicurato. Non è infatti vero, come taluno tende a pensare, che se si vuole conservare ed estendere l'ordine sociale fondato sul mercato, si debba necessariamente accettare (o subire) la forma capitalistica dello stesso ormai nota come capitalismo finanziario. In verità è oggi diffuso, in ampi strati dell'opinione pubblica, il convincimento secondo cui il modello del cosiddetto turbo capitalismo finanziario ereditato dal recente passato abbia ormai esaurito la sua spinta propulsiva. È dunque preziosa l'occasione per ripensare il modo di concettualizzare il senso del mercato, in questo tempo.

È un fatto che già oggi e sempre più nel prossimo futuro, al mercato si chiederà non solo di produrre ricchezza e di assicurare una crescita sostenibile del reddito, ma anche di mirare allo sviluppo umano integrale, ad uno sviluppo, cioè, in cui dimensione materiale, dimen-

¹⁵ M. FOUCAULT, *Nascita della biopolitica*, trad. it. M. Bertani e V. Zini, Feltrinelli, Milano 2005, p.40.

sione socio-relazionale e dimensione spirituale possano avanzare in armonia in modo bilanciato. Il mercato incivile, mentre ha assicurato un impressionante avanzamento della prima dimensione – quella della crescita – ha sensibilmente peggiorato la situazione rispetto alle altre due dimensioni. A ciò si deve l'aumento, davvero preoccupante, dei cosiddetti costi sociali della crescita. Sull'altare dell'efficienza – eretta a nuovo mito della modernità – si sono sacrificati valori non negoziabili come democrazia, giustizia distributiva, libertà positiva. Il mito dell'efficienza ha trovato, ai giorni nostri, la sua piena espressione nella teoria dei mercati finanziari: la cosiddetta “*market efficiency hypothesis*”, l'ipotesi dei mercati efficienti. Si badi a non confondere: il mercato capitalistico è bensì compatibile con la giustizia commutativa e con la libertà negativa (la libertà di agire) – anzi le esige come presupposti – ma non con la giustizia distributiva né con la libertà positiva (la libertà di conseguire). D'altro canto, è noto che il mercato capitalistico può “andare a braccetto”, ed in effetti è andato, con dittature sia di destra sia di sinistra: il caso della Cina e quello, meno recente, del Cile ne sono un chiaro esempio.

Perché – contrariamente a quanto predicato dal principio del NOMA – mercato e democrazia non possono stare separati troppo a lungo? Si sa che uno dei principali dell'istituzione mercato è quello di fornire una soluzione efficiente al problema di come mobilizzare e gestire la conoscenza che è dispersa tra una moltitudine di individui. Già Friedrich von Hayek aveva chiarito, in un famoso saggio del 1937, che al fine di incanalare in modo efficiente la conoscenza di cui sono portatori i membri di una società, è necessario un meccanismo decentralizzato di coordinamento qual è, appunto, il sistema dei prezzi. Ma quest'ultimo per funzionare alla maniera richiesta presuppone – come ha osservato Carlo Tognato – che i partecipanti al gioco di mercato comprendano e condividano la “lingua” del mercato. Valga un'analogia. Pedoni e automobilisti si fermano di fronte al semaforo che segna il rosso perché condividono il medesimo significato della luce rossa. Se quest'ultima evocasse, per alcuni, l'adesione ad una particolare posizione politica e, per altri, un segnale di pericolo è evidente che nessun coordinamento sarebbe possibile, con le conseguenze che è facile immaginare. L'esempio suggerisce che non uno, ma due, sono i tipi di conoscenza di cui il mercato ha bisogno per assolvere al suo compito principale. Il primo tipo è la conoscenza individuale che è depositata in ciascun individuo ed è quella che – come F. von Hayek aveva bene

compreso – può essere veicolata dai normali meccanismi del mercato. Il secondo tipo di conoscenza, invece, è quella istituzionale ed ha a che vedere con la lingua comune che consente ad una pluralità di individui di condividere i significati delle categorie di discorso che vengono utilizzate e di intendersi reciprocamente quando vengono in contatto.

È un fatto che in qualsiasi società coesistono molti linguaggi diversi, e il linguaggio del mercato è solamente uno di questi. Se questo fosse l'unico, non ci sarebbero problemi: per mobilitare in modo efficiente la conoscenza locale di tipo individuale basterebbero gli usuali strumenti di mercato. Ma così non è, per la semplice ragione che le società contemporanee sono contesti multi-culturali nei quali la conoscenza di tipo individuale deve viaggiare attraverso confini linguistici ed è questo che pone difficoltà formidabili. Il *mainstream* economico, che si riconosce nel paradigma dell'economia politica, ha potuto prescindere da tale difficoltà assumendo, implicitamente, che il problema della conoscenza di tipo istituzionale di fatto non esistesse, perché tutti i membri della società condividono il medesimo sistema di valori e accettano gli stessi principi di organizzazione sociale. Ma quando così non è, come la realtà ci obbliga a prendere atto, si ha che per governare una società "multi-linguistica" è necessaria un'altra istituzione, diversa dal mercato, che faccia emergere quella lingua di contatto capace di far dialogare i membri appartenenti a diverse comunità linguistiche. Ebbene, questa istituzione è la democrazia. Il che aiuta a comprendere perché il problema della gestione della conoscenza nelle nostre società di oggi, e quindi in definitiva il problema dello sviluppo, postula che due istituzioni – la democrazia e il mercato – siano poste nella condizione di operare congiuntamente, fianco a fianco, con contaminazioni reciproche. Invece, la separazione tra mercato e democrazia che si è andata consumando nel corso degli ultimi centocinquant'anni sull'onda dell'esaltazione di un certo efficientismo economico e di un esasperato individualismo possessivo ha fatto credere – anche a studiosi avvertiti – che fosse possibile espandere l'area del mercato senza preoccuparsi di fare i conti con l'irrobustimento della democrazia.

Due le principali conseguenze che ne sono derivate. Primo, l'idea perniciosa secondo cui il mercato sarebbe una zona moralmente neutra che non avrebbe bisogno di sottoporsi ad alcun giudizio etico perché già conterrebbe nel proprio nucleo duro quei principi morali che sono sufficienti alla sua legittimazione sociale. Al contrario, non

essendo in grado di autofondarsi, il mercato per venire in esistenza presuppone che già sia stata elaborata la “lingua di contatto”. E tale considerazione basterebbe a sconfiggere da sola ogni pretesa di autoreferenzialità. Secondo, se la democrazia viene lasciata andare a lento degrado, può accadere che il mercato sia impedito di incanalare e gestire in modo efficiente la conoscenza, e quindi può succedere che la società cessi di progredire, senza che ciò avvenga per colpa dei “fallimenti” del mercato, bensì per un deficit di democrazia. La crisi economico-finanziaria scoppiata negli USA nel 2007 e tuttora in corso – una crisi di natura appunto entropica e non già dialettica come fu quella del 1929 – è la migliore e più cocente conferma empirica di tale proposizione.

Ecco perché occorre ricongiungere mercato e democrazia per scongiurare il duplice pericolo dell'individualismo possessivo e dello statalismo centralistico. Si ha individualismo quando ogni membro della società vuol essere il tutto; si ha centralismo quando a voler essere il tutto è un singolo componente. Nell'un caso si esalta a tal punto la diversità da far morire l'unità del consorzio umano; nell'altro caso, per affermare l'uniformità si sacrifica la diversità. Discorso analogo – non simile – va fatto per quanto concerne l'urgenza di ricomporre la frattura tra mercato ed etica. Cosa troviamo al fondo di questo strappo? La tesi secondo cui la società liberal-individualista non persegue né cerca di imporre una specifica concezione del bene, ma si limita a fornire una struttura neutrale di diritti e libertà fondamentali che permette agli individui di perseguire liberamente i propri fini e di rispettare la libertà di scelta di tutti gli altri. Ne consegue che né i diritti individuali possono essere sacrificati a vantaggio del bene comune, né i principi di giustizia che specificano quei diritti possono essere basati su una qualche nozione di solidarietà. Il che significa che si può accettare la giustizia commutativa, ma nessuna concessione può essere fatta alla giustizia distributiva.

Ci sono bensì valori – riconoscono i corifei del paradigma dell'economia politica – con cui il mercato deve fare i conti, ma questi sono, per così dire, a monte, riferiti cioè ai presupposti affinché il mercato possa giungere in esistenza e possa ben funzionare. Si pensi a valori quali onestà, lealtà, fiducia. Si riconosce bensì che si tratta di valori necessari, perché senza libertà di impresa o senza libertà di entrare in rapporti di scambio il mercato neppure potrebbe esistere. Del pari, se gli agenti economici non rispettano gli impegni presi oltre

che le norme legali vigenti e soprattutto se non si instaura tra loro una robusta rete di relazioni di fiducia, il mercato – come già sappiamo – non può certo operare in modo efficiente. Ma secondo tale visione riduzionista del discorso economico tutto ciò deve già esistere prima che il mercato inizi a funzionare – proprio come aveva supposto T. Hobbes nel suo famoso *De Cive* del 1642 quando scriveva che gli uomini entrano nella sfera pubblica già formati, proprio come funghi che crescono all'improvviso dopo una pioggia intensa. In ogni caso, non è compito del mercato provvedervi; il compito è piuttosto delle organizzazioni della società civile o dello Stato o di entrambi.

Chiaramente, argomentando in tal modo, i sostenitori di questa rappresentazione della società di mercato neppure sono sfiorati dal dubbio che i risultati che scaturiscono dal processo economico potrebbero finire con l'erosione quello zoccolo di valori su cui esso stesso si regge e senza i quali qualsiasi economia di mercato durerebbe lo spazio di un mattino. Ad esempio, se gli esiti di mercato non soddisfano un qualche criterio, sia pure minimale, di giustizia distributiva, si può forse pensare che il patrimonio di valori quali onestà e fiducia resti immutato nel tempo? Senza legami fiduciari non si siglano contratti, se non a costi di transazione proibitivi, come sappiamo. Perché mai gli agenti economici dovrebbero fidarsi l'un l'altro e mantenere gli impegni contrattualmente presi se si sa che il risultato del gioco economico è manifestamente iniquo? Inoltre che ne è degli interessi o del destino di coloro che, per una ragione o l'altra, non riescono a prendere parte al gioco economico oppure da questo vengono espulsi perché giudicati poco efficienti e quindi non competitivi? Si può onestamente ritenere che rimedi del tipo stato compassionevole oppure filantropia privata possano essere sufficienti alla bisogna? Assolutamente no, perché rimedi del genere aumentano, anziché ridurre, il divario tra sfera dei giudizi di efficienza e giudizi etici.

In primo luogo, perché essi consolidano il convincimento secondo cui il mercato è un meccanismo allocativo che può funzionare *in vacuo*, prescindendo cioè dal tipo di società in cui esso è immerso; vale a dire, un meccanismo eticamente neutrale, i cui risultati, se giudicati inaccettabili secondo un qualche standard di valore etico, possono sempre essere corretti *ex post* dallo Stato. In secondo luogo, perché quel modo di ragionare dà legittimazione all'idea falsa secondo cui l'area del mercato coincide con quella della difesa dei soli interessi individuali e l'area dello Stato con quella della difesa degli interessi

collettivi. Donde il già ricordato modello dicotomico di ordine sociale, in base al quale lo Stato è identificato con il luogo degli interessi pubblici (ovvero della solidarietà) e il mercato con il luogo del privatismo (ovvero del perseguimento di obiettivi individualistici). È il “pubblico”, identificato con il solo Stato, che deve occuparsi della solidarietà attraverso la redistribuzione; il “privato”, cioè il mercato, deve preoccuparsi della sola efficienza, cioè della produzione nel massimo grado consentito della ricchezza.

Oggi sappiamo che per assicurare la sostenibilità di una vitale economia di mercato c'è bisogno di una continua immissione di valori dall'esterno del mercato stesso, proprio come suggerisce – su un altro fronte di discorso – il paradosso di Böckenförde secondo cui lo Stato liberale secolarizzato vive di presupposti che esso medesimo non può garantire. Il cuore del paradosso sta in ciò: che lo Stato liberale può esistere solo se la libertà che esso promette ai suoi cittadini viene regolata dalla costituzione morale dei singoli e da strutture sociali ispirate al bene comune. Se invece lo Stato liberale tenta di imporre quella regolazione, esso rinuncia al proprio essere liberale, finendo col ricadere in quella stessa istanza di totalismo da cui afferma di emanciparsi. *Mutatis mutandis*, lo stesso discorso vale per il mercato. L'economia di mercato postula bensì l'eguaglianza tra coloro che vi prendono parte, ma genera *ex post* diseguaglianza di risultati. E quando l'eguaglianza nell'essere diverge troppo dall'eguaglianza nell'avere, è la ragion stessa del mercato ad essere messa in dubbio. Più in generale, l'economia di mercato vive e si alimenta di presupposti che essa stessa non è in grado di generare e che in tanto si possono conservare nel tempo in quanto la logica dell'efficienza – che di per sé resta fondamentale – non spiazza gli altri valori penetrando in tutti i circuiti di integrazione comunitaria.

La democratizzazione del mercato è allora il compito primo che devono assegnarsi tutti coloro che vogliono irrobustire questa istituzione. In un saggio recente,¹⁶ D. Acemoglu e J. Robinson distinguono tra istituzioni economiche estrattive e inclusive. Le prime sono quelle che favoriscono la trasformazione del valore aggiunto creato dall'attività produttiva in rendita parassitaria e quelle che spingono

¹⁶ Cfr. D. ACEMOGLOU – J. A. ROBINSON, *Perché le nazioni falliscono. Alle origini di potenza, prosperità e povertà*, trad. it. M. Allegra e M. Vegetti, Il Saggiatore, Milano 2013.

l'allocazione delle risorse verso la speculazione finanziaria. Le seconde, al contrario, sono quelle istituzioni che valgono a facilitare l'inclusione nel mercato di tutte le risorse, soprattutto di lavoro, nel rispetto dei diritti umani fondamentali e assicurando la riduzione delle diseguaglianze sociali.

Sono Branko Milanovic¹⁷ e Thomas Piketty¹⁸ a confermarci che le diseguaglianze sociali sono aumentate ovunque, nel corso dell'ultimo trentennio, assai più di quanto sia aumentato il reddito aggregato e, soprattutto, ad informarci che esse sono ormai diventate un fenomeno endemico al sistema di mercato. Eppure, la diseguaglianza non è un destino e neppure una costante storica. Non è un destino, perché essa ha a che vedere con le regole del gioco economico, cioè con l'assetto istituzionale che una comunità di persone riunite in uno Stato ha deciso di darsi. Non è una costante storica, perché vi sono paesi in cui le diseguaglianze sono sensibilmente più alte che in altri. A poco serve invocare più crescita sperando di diminuire le diseguaglianze, se al contempo non si mutano le regole del gioco di mercato. Un punto questo che già A. de Tocqueville aveva ben chiaro quando nel suo celebre *Democrazia in America* del 1835 aveva scritto: «L'eguaglianza si incontra soltanto ai due limiti estremi della civiltà».¹⁹

Si pone la domanda: è realistico, nelle attuali condizioni storiche, mirare ad una economia civile di mercato? La risposta affermativa va cercata nel soddisfacimento di una precisa condizione: che possa affermarsi *entro* il mercato (e non già al di fuori di esso, cioè *a latere*), fino a raggiungere il livello della soglia critica, uno spazio economico occupato da soggetti il cui comportamento economico è ispirato al principio di reciprocità. Non ho qui lo spazio per trattarne; me ne sono occupato in *Mercato*²⁰ e in *L'economia civile*²¹ (con L. Bruni). Desidero solo rimarcare che vi è una condizione di natura politico-istituzionale che deve essere assicurata per la risposta affermativa: la biodiversità economica. Invero, compito della Politica non è semplicemente quello di predisporre incentivi che spingano agenti auto-interessati

¹⁷ Cfr. B. MILANOVIC, *Chi ha e chi non ha. Storie di disuguaglianze*, trad. it. M. Alacevich, Il Mulino, Bologna 2012.

¹⁸ Cfr. T. PIKETTY, *Il capitale nel XXI secolo*, trad. it. S. Arecco, Bompiani, Milano 2015.

¹⁹ Cfr. A. DE TOCQUEVILLE, *La democrazia in America* (1835).

²⁰ Cfr. S. ZAMAGNI, *Mercato*, Rosenberg & Sellier, Torino 2014.

²¹ Cfr. L. BRUNI – S. ZAMAGNI, *L'economia civile*, cit.

a investire in modo coerente con gli obiettivi fissati dal *policy-maker*, ma anche quello di creare le condizioni per una crescita della base di prosocialità e per un suo uso intelligente nel perseguimento del bene comune. La posizione dunque che va difesa è che il pluralismo è necessario non solo nel politico – il che è ovvio – ma anche nell'economico. Pluralista, e dunque democratica, è l'economia di mercato nella quale trovano posto più principi di organizzazione economica capaci di mutua ibridazione – lo scambio di equivalenti, la reciprocità, la ridistribuzione – senza che l'assetto istituzionale privilegi l'uno o l'altro, come oggi sta stoltamente avvenendo.

5. Per concludere

In questo scritto può essere ben sintetizzato riferendosi al mito intellettuale che ha caratterizzato la modernità. Si tratta del mito dell'uno: una scienza, una verità, un discorso, una legge. Donde la conseguenza per la quale all'unità del sapere si può arrivare solamente rendendo mute le voci alternative, come se unità volesse significare uniformità. È vero, invece, che il progresso autentico – anche quello della conoscenza – è sempre figlio della varietà di approcci e di punti di vista; ed è altrettanto vero che la logica dell'uno è qualcosa di profondamente diverso dalla logica dell'unità, la quale – per essere tale – ha un bisogno costitutivo della pluralità delle posizioni in gioco.

La via del riduzionismo imboccata dalla scienza economica, a partire dalla seconda metà del XIX secolo, ha finito con il disarmare il pensiero critico, con i risultati di cui si è dato conto, in parte, in questo scritto. C'è, in ciò, una precisa responsabilità da parte della professione: per troppo tempo si è fatto credere a generazioni di studiosi che il rigore scientifico postulasse l'asetticità; che la ricerca per essere scientifica dovesse liberarsi da ogni riferimento di valore. Il risultato lo si è visto: l'individualismo libertario – che è esso stesso un assunto preanalitico, un giudizio di valore, per di più molto forte – ha acquisito lo status di assunto "naturale" che, in quanto tale, non necessita di giustificazione alcuna, per un verso, e si costituisce come *benchmark* rispetto al quale ogni altra ipotesi sulla natura dell'uomo "deve" confrontarsi, per l'altro verso. Non ci si deve allora meravigliare se solamente all'individualismo viene concesso, ancor oggi, il privilegio della naturalità nella scienza economica ufficiale.

Non penso si possa continuare a lungo su questa via. Certo, nessuno si nasconde le difficoltà e le insidie insite nel progetto che queste pagine hanno cercato di abbozzare. Immaginare che le novità e i cambiamenti necessari non rechino con sé tassi, anche elevati, di conflittualità sarebbe ingenuo. Ma si tratta di un compito irrinunciabile se si vuole superare, da un lato, l'afflizione rappresentata dal piagnisteo sulla scarsa rilevanza pratica della teoria economica, un piagnisteo che giova solo a chi ha interesse a diffondere scetticismo, e dall'altro, l'ottimismo disincantato di chi vede nella ripresa del razionalismo individualista in economia una sorta di marcia trionfale verso la piena comprensione dei fatti del mondo sociale.

Sono dell'idea che il pendolo di Foucault stia tornando a privilegiare il rapporto tra economia e filosofia e si può capire il perché: nelle fasi di accelerata transizione – come è quella attuale – le scienze fisico-matematiche non hanno molto da offrire al discorso economico. Esse sono bensì capaci di dare risposte, ma non di porre le domande giuste – ed è di queste ultime che oggi l'economia ha soprattutto bisogno. In primo luogo, della domanda sull'uomo. Mi spiego così la vigorosa recente ripresa del dibattito in economia sui temi dell'etica e su quelli qui sollevati. E mi spiego anche il disorientamento che è percepibile tra non pochi economisti i quali sembrano rimpiangere la perdita di antiche certezze – quelle certezze che solo le teorie generali dell'economia sono in grado di dare. È da parecchi anni ormai che la scienza economica non riesce più a produrre una qualche teoria generale, ma solamente “teorizzazioni locali”. Forse è giunto il momento in cui occorre cominciare a cercare davvero, riconoscendo che il mondo oggi soffre della carenza di pensiero (e non tanto di risorse materiali). Senza però dimenticare che non è tanto di pensiero calcolante ciò di cui il mondo oggi soffre la scarsità, quanto piuttosto di pensiero pensante, quello che dà il senso, la direzione del cammino.

Per raccontare la propria esperienza di banchiere alle prese con il capitalismo finanziario contemporaneo occorre anzitutto chiarire le caratteristiche di quest'ultimo ed i cambiamenti che ha subito in uno col contesto storico, economico e civile.

Il denaro e i servizi finanziari sono caratterizzati da una duplice valenza: da una parte possono generare ricchezza e prosperità economica, dall'altra tendono spesso a provocare grandi disuguaglianze, sia su scala internazionale che a livello sociale. Hanno cioè una potenzialità sia costruttiva sia distruttiva: quest'ultima, come insegna la crisi finanziaria in atto, si rivela espressione della perversa capacità di alcune élites di accrescere la loro potenza a scapito dei piccoli risparmiatori. Capitali immensi fluttuano, si nascondono nelle pieghe delle istituzioni, dei prodotti finanziari per generare altro denaro e quanto più concentrati sono sempre più possono generare potere. Rischiano in tal modo di non finanziare né i commerci né le industrie o la vita collettiva.

Quel denaro emana un odore acre (*pecunia olet*) che riflette l'origine ed il motivo per cui è stato creato. Spesso diviene un mezzo per realizzare quell'enorme trasferimento di ricchezza che è in corso da almeno tre decenni.

Da un lato ci sono coloro che, giocando allo scoperto, creando denaro attraverso i debiti, accumulano quote ingenti di aziende o transazioni finanziarie.

Dall'altro i comuni mortali che possono acquistare i beni solo se si indebitano e che in tal modo arricchiscono i possessori delle grandi aziende (azionisti che spesso hanno comprato le azioni con un debito appianabile o venduto ad altri attraverso operazioni di collocamento che consentono anch'esse di guadagnare).

Attualmente i debiti di società, Stati e altri soggetti, sono sempre più rappresentati da emissioni di titoli obbligazionari di varia natura

e tipologia. La qualità di credito in essi incorporata ed il suo giusto valore sono stabiliti dagli stessi operatori, per i quali spesso contano solo le commissioni, non il che cosa collocano e come lo facciano. Essi lavorano con il denaro, una merce molto delicata. La cosiddetta “*securitization*” globale altro non è che denaro, tanto denaro: che non crea valore reale.

I debiti nel mondo sono aumentati a dismisura (Stati, aziende, privati). Ci si può così chiedere: da dove proviene l'improvvisa ricchezza che negli anni Novanta ha inondato il mondo e ci ha fatto sentire tutti quantomeno benestanti?

Negli anni Settanta attraversavamo infatti una crisi spaventosa. Il capitalismo era sull'orlo di un abisso senza fondo per via del petrolio alle stelle e l'incapacità di distribuire la ricchezza in modo equo.

Negli anni Ottanta apparivamo quindi tutti più poveri. Solo negli anni Novanta ci siamo sentiti ricchi, ma solo perché dei pezzi di carta venivano scambiati a valori sempre più alti e gli immobili, che erano gli stessi degli anni Ottanta, costavano dieci volte di più. In realtà, non eravamo più ricchi: era aumentato il mero valore delle cose e la ricchezza si era accumulata nelle mani di pochi.

Non si crea valore con la carta. Il valore si crea finanziando i commerci e l'industria. I geni in finanza non esistono. Sarebbe invece bene che esistano ed abbiano successo i banchieri che credono nei prodotti industriali e li finanziano, agevolando in tal modo la creazione di ricchezza.

Infatti, è questo legame profondo tra finanza ed economia reale, tra credito e sviluppo, ciò che assicura stabilità, libertà economica e politica.

Il risparmio e la stabilità monetaria, garantita da una dinamica della remunerazione dei fattori (lavoro e capitale) basata sulla produttività, sono le armi più efficaci per accrescere la capacità di accumulazione e per tutelare la libertà e la democrazia.

Non basta, però, perché più di tutto si tratta di vivere l'economia non come tramite di qualunque esperienza, ma quale fatto morale alla cui base vi siano la sobrietà e la solidarietà. In questo senso, e in rapporto al capitalismo finanziario, occorre superare le complicità, privilegiando i momenti dialettici capaci di sfociare in autonoma progettualità, concepita e praticata in termini critici verso i versanti più duramente speculativi dell'economia borghese.

Un capitalismo accettabile può essere cioè accolto come strumento primario per l'edificazione della giustizia terrena. Sia detto questo anche se poi rapportare impiego tecnicamente moderno del denaro e

promozione di valori socialmente positivi rimane compito oltremodo difficile, specie quando non si superino i limiti individualistici e non si divenga garanti e operatori di un disegno economico più generale, a forte connotazione etica. Quest'ultima dimensione, del resto, si rivela sempre più come la premessa e la condizione non per la salvezza dell'anima soltanto, ma per il funzionamento stesso della vita economica.

Le esperienze da me attraversate sono a tali propositi emblematiche, pregne come sono di iniziative e risposte empiriche che svestono la questione finanziaria dei suoi aspetti politico-ideologici, vuoi per indirizzarla alle priorità dell'economia reale, vuoi per conservare e valorizzare risorse da destinare ai bisogni più impellenti delle comunità di riferimento e riscoprire le finalità stesse degli istituti da me presieduti.

Anzitutto, la conduzione del Mediocredito Lombardo ha segnato lo scarto laterale ("la mossa del cavallo" si direbbe oggi) rispetto all'operato dell'*establishment* bancario, rivolgendo particolare – e allora carente – attenzione a certi settori dell'economia reale ed in particolare al suo micro tessuto produttivo. L'idea di un Istituto per la PMI e, più in generale, di una finanza legata ai problemi della gente suscitò allora molte incomprensioni che rallentarono l'operatività dell'Istituto, finché lo stesso, forte di un numero di fondatori tale da evitare gli scogli dell'egemonia, riuscì a mobilitare risorse finanziarie ed organizzative capaci di risolversi in finanziamenti a tassi competitivi e di sviluppare competenze specializzate per il sostegno di progetti imprenditoriali a medio termine.

I finanziamenti per l'acquisto di nuovi macchinari e l'ampliamento di fabbriche e stabilimenti coprivano imprese operanti in diversi settori merceologici e contribuivano a rafforzare quel variegato mondo dell'industria meccanica, tessile, chimica, della carta, del legno e del mobile, del cuoio e del calzaturiero, della trasformazione alimentare che ha costituito il tessuto del cosiddetto triangolo industriale prima e del fenomeno tipicamente italiano dei distretti industriali allargato al nord-est poi.

Rilevante fu il ruolo delle politiche di incentivazione che, a partire dal 1959 (prestiti a tassi contenuti e rimborsi decennali) e fino alla "mitica" legge Sabatini del 1965, allargò i confini dell'operatività nei confronti di imprese acquirenti ovunque ubicate nel Paese e di imprese venditrici di qualunque dimensione.

La missione innovativa dell'Istituto, che ereditava da Dell'Amore un approccio rigoroso e severo, si tradusse in una "vera e propria

scuola” per gli imprenditori e per i collaboratori. Agli imprenditori in particolare si raccomandava la correttezza nella fornitura delle informazioni di bilancio e soprattutto si insegnava ad affrontare le problematiche finanziarie, accostando al costoso e rischioso “fido bancario” gli strumenti più competitivi e corretti del mutuo o prestito a medio termine. Si costruiva così in un amalgama di competenze, entusiasmo e diversità di esperienze professionali una innovativa filosofia d’impresa (tale da rendere quest’ultima solida e duratura, organizzativamente sana) capace di far “crescere” i clienti seguiti.

Fu allora che si creò un legame solido con tanti piccoli operatori che, da un’attività spesso artigianale, crearono imprese di sempre più rilevante spessore operativo. Politiche e comportamenti gestionali, facenti perno su una prospettiva di modernizzazione complessiva dell’industria e della società, furono gratificati da rilevanti benefici in termini occupazionali.

Un modello così efficace di gestione del credito e di servizio alla società è stato superficialmente sacrificato sull’onda delle fusioni/incorporazioni bancarie che, a partire dagli anni Novanta, affidarono ai nuovi “colossi” l’assolvimento di quelle funzioni.

Il sistema creditizio da allora è profondamente cambiato. Così come cambiati sono gli indirizzi settoriali dell’industria alla luce delle grandi trasformazioni tecnologiche/informatiche e delle nuove stabilità ambientali. Sussiste tuttavia il problema delle risposte da dare alle esigenze di rafforzamento del nostro sistema imprenditoriale alla continua ricerca di interlocutori capaci di comprendere e di valorizzare progetti ed iniziative.

Con molto ritardo ci si è accorti della efficacia di certe leggi pregresse (leggi: Sabatini) e si sono affacciate proposte di ripristino di istituti che, come avvenne per il nostro, fossero meglio in grado di leggere culture ed esigenze imprenditoriali e vocazioni ambientali. Ma, se si fa presto a distruggere, assai più arduo è ricostruire.

L’esperienza di ricostruzione e riscoperta delle finalità etiche sono state il cuore dell’attività svolta presso l’Istituto per le Opere di Religione che sono stato chiamato a presiedere dalla fine degli anni Ottanta. Quest’istituzione per ruolo, dimensione, vocazione è veicolo necessario per valorizzare le risorse della Chiesa. Lo IOR si occupa di custodire e amministrare patrimoni di terzi (enti ecclesiastici, religiosi, sacerdoti, prelati) attraverso strumenti bancari e gestioni patrimoniali. Il primo passo è stato quello di mettere in evidenza che l’attività

e la *'mission'* dell'Istituto era – ed è – di far arrivare in tutte le parti del mondo l'assistenza di cui necessitano le attività ecclesiali.

Al mio arrivo l'Istituto tuttavia non ricordava nulla di bancario e gli avvenimenti di quei tempi lo avvolgevano in una coltre che offuscava la sua vera identità. Le necessità di trasparenza e di una governance solida erano evidenti. Con determinazione e convincimento che l'opera negativa di pochi uomini non potesse minare la caratura della missione dell'ente, si è partiti con l'introduzione del progetto Statutario per ridare anima a un'istituzione non profit finanziaria, atta sì a produrre utili ma che fosse aliena da operazioni speculative. Si è reso necessario un riordino contabile-gestionale, una strutturale revisione organizzativa e l'introduzione di un processo di informatizzazione, completati con la ristrutturazione della sede, realizzazioni animate dal principio della trasparenza. Il tutto senza mai abbandonare l'obiettivo di efficienza economica, riportando i bilanci in costante equilibrio gestionale al netto del grande sostegno offerto alle opere prioritarie della comunità ecclesiale.

Lesito finale è stato quello di portare l'organismo finanziario a rinnovata immagine, grazie a un sistema più efficiente, caratterizzato da trasparenza gestionale e da affidabilità organizzativa improntata alla collegialità per prevenire fenomeni di accentramento di poteri. Agganciare l'accessibilità al servizio dell'Istituto ad una serie di regole oggettive, oltre che a un avanzato sistema informatico, è stato un altro passo fondamentale nel limitare i vizi della discrezionalità, per combattere i pericoli dell'attività criminale e individuare i connessi movimenti di riciclaggio e denaro sporco altrimenti non identificabili.

Una volta ridefinito 'l'edificio' si è potuti passare ad orientare l'Istituto verso tecniche e strumenti finanziari più moderni e sofisticati con una particolare attenzione al controllo dei rischi che tale attività comporta, in particolare in un contesto in cui la volatilità finanziaria era pronta a salire. Si è privilegiata la preservazione delle risorse affidate in amministrazione e si è orientata l'operatività in primis alla qualità del servizio. Queste scelte sono state accompagnate dall'intenso lavoro di supervisione dell'Ispettorato Internazionale, attento alla disciplina gestionale e ai sistemi di controlli interni.

Realizzare questi passaggi, in un contesto non sempre facile, ha permesso di preparare la strada all'apertura internazionale dell'Istituto, parte integrante dell'obiettivo etico dell'Istituto. La finalità era quella di meglio rispondere in qualità di Istituto centrale della Chiesa Cattolica alla vocazione universale della Chiesa.

Come intuito da papa Wojtyła, la globalizzazione portava con sé il rischio di uno sviluppo asimmetrico della ricchezza. Un'alternativa a tale distorsione è offerta dai modelli sociali proposti dalla Chiesa, basati sulla concorrenza ma ispirati ai principi di economia al servizio dell'uomo. Lo IOR, attraverso i contatti con le diocesi di tutto il mondo, avrebbe aiutato a trovare le risorse per la nuova evangelizzazione condotta da Papa Giovanni Paolo II e favorire una nuova progettualità di sviluppo. Lo IOR, dunque, quale supporto finanziario per la presenza della Chiesa come segno di misericordia nel mondo e per sostenerla nella sfida quotidiana alle iniquità sociali ed economiche del mondo globalizzato.

L'intento fu quello di riportare l'attività dell'Istituto, pur con non poche difficoltà, avesse a muoversi sulle orme delle istruzioni etiche della Chiesa, fonti ispiratrici delle scelte e anche della gestione dei portafogli.

Il sentiero da percorrere era stretto. Si trattava di seguire il lume della trasparenza, da declinare in modo pragmatico con costruttiva determinazione atta a valorizzare le specificità dell'istituzione, che mira a garantire liquidità e risorse alle opere di religione e che, se vuole guardare avanti e superare gli incidenti in cui è incorsa nel tempo, deve recuperare autonomia e competenza finanziaria, ma soprattutto offrire soluzioni innovative (specie in direzione di diocesi e territori poveri, nel solco di una Chiesa che papa Francesco vuole "povera per i poveri").

Le esperienze da me vissute sono probabilmente irripetibili. In particolare strumenti e fini di una stagione di sviluppo e di coesione civile si sono profondamente frammentati.

Rimane tuttavia, come esigenza imprescindibile, la condivisione di una sensibilità etica che ancori la finanza alle esigenze dell'economia reale e del mondo produttivo e segni con chiarezza strutturale, operativa e normativa lo sviluppo delle istituzioni e del mondo. Agire economico e sistema dei valori non possono, in altri termini, che rimanere interdipendenti se si vuole perseguire il cammino di uno sviluppo sostenibile oggi e nel futuro.

INDICE

- 5 Presentazione
Alessandro Biasini & Carmelo Vigna

PARTE PRIMA DALL'ETICA ALL'ECONOMIA

- 13 Etica del riconoscimento ed economia
(anche come economia civile)
Carmelo Vigna
- 43 Economia e Persona
Paolo Pagani
- 83 Etica per l'economia e il lavoro
Francesco Totaro
- 97 Economia e giustizia
Benedetta Giovanola

INTERMEZZO STORICO MEDIOEVO E MODERNITÀ: DUE PARADIGMI

- 117 La sociedad comercial como medio para la libertad:
la propuesta de John Locke
Montserrat Herrero
- 135 Sociedad civil medieval
Jaume Aurell

PARTE SECONDA
DALL'ECONOMIA ALL'ETICA

- 149 L'economia civile come berillo intellettuale
Stefano Zamagni
- 171 Angelo Caloia racconta la propria esperienza di banchiere
Angelo Caloia

ETHICA

COLLANA DIRETTA DA CARMELO VIGNA

I

Riccardo Fanciullacci

La misura del vero. Un confronto con l'epistemologia contemporanea sulla natura del sapere e la pretesa di verità

II

Riccardo Fanciullacci

Volontà e assenso. L'impossibilità di decidere che cosa credere

III

Angelo Campodonico & Maria Silvia Vaccarezza

La pretesa del bene. Teoria dell'azione ed etica in Tommaso d'Aquino

IV

Paolo Bettineschi

Critica della prassi assoluta. Analisi dell'idealismo gentiliano

V

Maria Silvia Vaccarezza

Le ragioni del contingente

La saggezza pratica tra Aristotele e Tommaso d'Aquino

VI

Gian Paolo Terravecchia

Il legame sociale. Una teoria realista

VII

Maria Silvia Vaccarezza

Razionalità pratica e attenzione alla realtà. Prospettive contemporanee

VIII

Paolo Bettineschi

Intenzionalità e riconoscimento. Scritti di etica e antropologia trascendentale

IX

Benedetta Giovanola

Oltre l'homo oeconomicus. Lineamenti di etica economica

X

Riccardo Fanciullacci

L'esperienza etica. Per una filosofia delle cose umane

XI

Elena Alessiato

Karl Jaspers e la politica. Dalle origini alla questione della colpa

XII

Paolo Pagani

Ricerche di antropologia filosofica

XIII

Riccardo Fanciullacci

*Forme dell'agire. Ontologia sociale, conflitto e ideologia
in un confronto con Louis Althusser*

XIV

Paolo Pagani

La geometria dell'anima. Riflessioni su matematica ed etica in Platone

XV

Sara Brotto

Etica della cura. Una introduzione

XVI

La vita spettacolare. Questioni di etica

a cura di Riccardo Fanciullacci e Carmelo Vigna

XVII

Silvia Pierosara

Legami privati e relazioni pubbliche. Una rilettura di Axel Honneth

XVIII

Riccardo Fanciullacci, Paolo Monti, Maddalena Pezzato, Silvia Pierosara

L'etica pubblica in questione. Cittadinanza, religione e vita spettacolare

XIX

Emozioni e virtù. Percorsi e prospettive di un tema classico

a cura di Simona Langella e Maria Silvia Vaccarezza

XX

Carmelo Vigna

Il frammento e l'intero

Indagini sul senso dell'essere e sulla stabilità del sapere

(opera in 2 tomi)

XXI

Alessandra Tonon

Tra istante e intervallo. Le oscillazioni di Jankélévitch

XXII

Tommaso d'Aquino e i filosofi analitici

a cura di Riccardo Fanciullacci e Paolo Bettineschi

XXIII

Carmelo Colangelo

La ragione che veglia. Maurice Blanchot, la politica e la questione dei valori

XXIV

Barbara Malvestiti

La dignità umana dopo la "Carta di Nizza". Un'analisi concettuale

XXV

L'urgenza di un nuovo umanesimo

a cura di Vera Zamagni

XXVI

Carmelo Vigna

Etica del desiderio come etica del riconoscimento

(opera in 2 tomi)

XXVII

Pierfrancesco Biasetti

Diritti e teorie morali. La prospettiva dei moral rights

XXVIII

Luciano Sesta

La città di Antigone. Etica, diritto naturale e persona in Robert Spaemann

XXIX

Giuseppe Cantillo e Mariapaola Fimiani

Il fondamento nascosto. L'etica attiva di Aldo Masullo

XXX

Angelo Campodonico

L'esperienza integrale. Filosofia dell'uomo, della morale e della religione

(opera in 2 tomi)

l^alangue

Studio grafico e impaginazione
www.lalangue.it



Finito di stampare per conto di Orthotes
da Print Group Sp z o.o.
nel mese di settembre 2016