Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Storia dell'Economia e dell'Impresa

GLI SQUILIBRI DELLO SVILUPPO ECONOMICO: DISUGUAGLIANZE ED INFELICITA' DAL SECONDO DOPOGUERRA AD OGGI.

Relatore
P.ssa Vittoria Ferrandino

Candidato
Gabriele Guzzi

176011

Anno Accademico 2014-2015

INDICE

Introduzione ……5

1)Il boom economico: la ricostruzione, la crescita e l'aumento del benessere

i) La fine del conflitto e il Piano Marshall ……..……..8

ii) Il boom economico…….……19

iii) Le conseguenze sociali del miracolo economico:
lo stato del benessere e delle disuguaglianze……..…29

2) 1970-1989: la crisi e i nuovi paradigmi economici

i) La crisi degli anni '70:
la storia e le motivazioni ……..…..42

ii) I nuovi paradigmi economici……..……...52

iii) Le radici filosofiche del pensiero liberista……...…….60

3)1989-2010: Il trionfo del capitalismo NEG: il dilagarsi delle disuguaglianze e l'infelicità umana

i) La crescita delle disparità sociali ed economiche……...……71

ii) Il paradosso del progresso:
l'infelicità umana…….85

iii) La mutazione sociale della civiltà dei consumi……...…98

Conclusione ……106

Indice dei grafici …… 116

Indice delle tavole…… 117

Bibiografia…… 118

INTRODUZIONE

Andiamo, andiamo su per la scala

cosiddetta del progresso, della civiltà e della cultura.

Ma dove si va? Io davvero non lo so

Anton Pavlovic Cechov

La tesi si concentrerà sull'analisi critica dello sviluppo economico che il mondo occidentale ha vissuto dalla fine del secondo conflitto mondiale ai giorni nostri.

Il nostro orizzonte di studio si divarica in due campi diversi d'interpretazione. Andremo, cioè, a dimostrare quanto e come il progresso economico contemporaneo abbia combinato due livelli prima considerati fenomeni separati, vale a dire quello sociale e quello esistenziale.

Essi sono, oggi più che mai, legati dallo stesso nucleo problematico che può essere sintetizzato nel concetto di squilibrio. E' come se lo sviluppo, per come lo abbiamo inteso negli ultimi secoli e messo in pratica negli ultimi sessant'anni, sia naturalmente abitato da uno sbilanciamento ontologico che pervade, a sua volta, ogni passo in avanti tecnico, ogni arricchimento materiale ed ogni scoperta scientifica.

L'obiettivo che si pone questa tesi è quello di ragionare su come lo sviluppo economico contemporaneo sia intrinsecamente abitato da tale concetto di squilibrio. Esso, inoltre, influenza non solo la sfera sociale ed economica dei nostri tempi ma anche quella psicologica, quella personale. Questi due piani verranno visti come facce diverse della stessa medaglia. Metteremo insieme elementi che, se a prima vista potrebbero sembrare

estranei, in realtà vivono la stessa crisi, la quale si manifesta nel campo sociale e nel campo personale semplicemente in modi diversi.

Vedremo quanto, a fronte delle incredibili scoperte scientifiche e degli impressionanti aumenti del benessere materiale, non siano corrisposti sempre miglioramenti effettivi nelle vite delle donne e degli uomini che hanno contribuito, in prima persona, alla crescita a cui siamo abituati ad assistere negli ultimi decenni.

L'illusione illuministica di un progresso che avrebbe portato l'uomo alla perfetta conoscenza, uguaglianza e felicità si infrange contro le contraddizioni sociali e personali che i tempi contemporanei ci offrono.

Questo progresso è realmente coabitato da elementi contradditori il cui completo discernimento richiederebbe un'opera assai più lunga e complessa. Ci saranno quindi fattori che non potremo analizzare o che dovremmo sottintendere o sintetizzare. Tuttavia, possiamo almeno cercare di entrare nell'ottica di ricerca che ci suggerisce Cechov e tentare di rispondere, almeno con degli insight, alla provocazione che il drammaturgo russo ci pone dinanzi.

Da due secoli siamo incanalati nel torrente del progresso: tre rivoluzioni industriali, incredibili scoperte, invenzioni che hanno letteralmente stravolto gli stili di vita. Tutto questo a cosa ci ha portato? Le nostre società così tecnicamente sviluppate in che stato di salute si trovano? Quanto il progresso economico che ha vissuto nell'ultimo mezzo secolo un'incredibile fase di crescita ha generato grano buono e quanta zizzania? Siamo in grado di discernerli?

Per scoprire ciò non può essere omesso un serio e completo studio storico degli ultimi sessant'anni. Per poter effettuare una critica credibile e coerente si partirà, quindi, dalla comprensione e dalla narrazione dei

principali eventi storico-economici che si sono susseguiti dal secondo dopoguerra ai giorni nostri.

La tesi si suddivide in tre capitoli. Il primo si occuperà degli anni che vanno dalla fine del secondo conflitto mondiale al 1968. Il secondo tratterà del ventennio successivo, vale a dire dal 1969 al 1989. Per concludere, il terzo parlerà del lasso di tempo che inizia con il crollo del muro di Berlino e finisce con l'ultima crisi finanziaria.

Vedremo quanto ogni capitolo, e cioè ogni diverso periodo di tempo, nasconde eventi storici che hanno portato ad una propria caratterizzazione specifica. Tenteremo di fornire una spiegazione organica di questi sessant'anni proprio sottolineando i diversi punti di svolta, gli eventi più caratterizzanti che risultano maggiormente importanti nello studio dell'ultimo mezzo secolo. Cercheremo di interpretargli come gli inizi di fasi specifiche, profondamente legate a quelle premesse, storiche e teoriche, che si erano venute a consolidare.

CAPITOLO PRIMO

Il boom economico: la ricostruzione, la crescita e l'aumento del benessere

1. *La fine del conflitto e il Piano Marshall*

Durante la Seconda Guerra Mondiale, tutti i principali Stati implicati nel conflitto dedicarono quantità ingenti di risorse per affrontare lo scontro bellico.

Tav. 1. -*Spesa militare in percentuale del PIL*

	Stati Uniti	Gran Bretagna	Unione Sovietica	Germania	Italia	Giappone
1939	1	15	-	23	8	22
1940	2	44	17	40	12	22
1941	11	53	28	52	23	27
1942	31	52	61	64	22	33
1943	42	55	61	70	21	43
1944	42	52	53	-		76

Fonte: M. Harrison, *The economics of World War II. Six great powers in international comparison*, Cambridge university press, 1998, p.34

Come si evince dalla tabella, sia le forze dell'Asse sia gli Alleati impiegarono crescenti quote del loro reddito nazionale per fornire i propri eserciti di sempre più adeguati strumenti, tangibili e intangibili, di guerra.

Capire le modalità tramite le quali queste risorse sono giunte ai paesi in guerra è la chiave per comprendere i processi economici che hanno dominato l'assetto diplomatico internazionale negli anni post-bellici. Gli Stati Uniti avevano individuato la disintegrazione economica internazionale come una delle principali cause del conflitto.

Fra le due guerre, infatti, numerosi erano stati i tentativi di soddisfare la domanda nazionale con un'offerta di beni e servizi interamente prodotti all'interno dei confini nazionali. [1]

Le ideologie nazionalistiche e le ovvie conseguenti chiusure, economiche e culturali, verso il mondo esterno dovevano essere, secondo il progetto americano, le prime ad essere abbattute per la rifondazione degli equilibri internazionali.

Il problema che più insistentemente andava affrontato era quello della ricostruzione. Tutti i paesi europei erano carenti di materie prime e, avendo perduto tutte le riserve di valuta estera per sostenere le importazioni, si ritrovarono immediatamente nel drammatico circolo vizioso, chiamato anche *dollar gap*[2]. Le nazioni si trovavano di fronte all'esigenza di esportare i propri prodotti per poi importare, con i ricavati dell'export, le materie prime; tuttavia, senza quest'ultime, risultava

[1] M. Harrison, *The economics of World War II. Six great powers in International comparison,* cit., p.16

[2] V. Zamagni, *Dalla rivoluzione industriale all'integrazione europea*, il Mulino, Bologna, 1999, p.205

impossibile la produzione di qualsivoglia bene destinabile alle esportazioni.

Da questa drammatica situazione, gli Stati Uniti compresero il passaggio strategico cruciale che la tragica situazione in Europa poneva nelle loro mani. Con uguale preoccupazione, gli Stati Uniti guardavano inoltre alle brame espansionistiche sovietiche. L'URSS aveva cercato, fin da quando il conflitto era ancora in corso, di fare breccia, tramite l'azione e la propaganda dei diversi partiti comunisti nazionali, nei paesi storicamente di appartenenza occidentale.

Risultava, perciò, evidente la necessità di combattere per un'Europa inglobata nella sfera di influenza statunitense. Già dal 1943 gli Stati Uniti avevano avviato un piano di aiuti per la popolazione civile, l'UNRRA (United Nations Relief and Rehabilitation Administration) che aveva portato in Europa circa quattro miliardi di dollari. Inoltre, al concludersi del conflitto, gli Stati Uniti detenevano un credito netto di circa 40 miliardi di dollari, di cui si videro aumentare la quantità totale a seguito delle ulteriori donazioni di beni di prima necessità immediatamente dopo la fine del conflitto.

La svolta decisiva avvenne, tuttavia, nel 1947. Il 5 giugno, il segretario di Stato George Marshall, durante la chiusura dell'anno accademico dell'Università di Harvard, annunciò la volontà del governo statunitense di mettere in piedi un progetto di aiuti pluriennali a sostegno della ricostruzione dei paesi europei che avessero deciso di aderirvi. Tale piano fu chiamato European Recovery Program.

La proposta introduceva un'innovazione nella storia della cooperazione internazionale: *l'economia degli aiuti*.

Riuniti in un organismo centrale, l'Economic Cooperation Administration, diciassette paesi europei acquistavano da tutto il Mondo materie prime o macchinari con dollari forniti dal governo statunitense; successivamente, i diversi stati europei vendevano tali beni sul mercato nazionale ricevendo in pagamento moneta nazionale. Le somme così introiettate, dette controvalori e amministrate dalle banche centrali, potevano essere utilizzate per opere pubbliche e, di conseguenza, per stimolare la domanda nazionale. [3]

I paesi aderenti costituirono l'Organizzazione europea per la cooperazione economica (OECE). I governi formulavano piani pluriennali di aiuti che venivano inviati all'OECE che li esaminava e li consegnava per le analisi finali e definitive all'ECA negli Stati Uniti.

Di fatto gli americani non si limitarono a offrire beni o servizi di prima necessità ma disegnarono un complesso sistema di distribuzione di essi che si reggeva su due pilastri portanti:

a) Si trasferivano direttamente i beni richiesti
b) Qualunque decisione doveva essere concordata con gli americani, che mantenevano la supervisione e la decisione ultima dell'intero sistema

Il motivo per cui gli USA decisero di inviarebeni e non dollari aveva lo scopo di evitare bolle speculative. Inoltre, con tale sistema, essi potevano

[3] J.A. Lesourd, C. Gérard, *Storia economica dell'ottocento e del novecento,* Isedi, Milano, 1973, p. 418-429

controllare tutte le fasi del processo ed evitare ingorghi, sprechi od usi impropri dei fondi. [4]

Tav. 2 . - *Distribuzione dei fondi ERP*

	Milioni di dollari (1948-1951)	Percentuale del totale
Germania (Rep. Federale)	1297,3	11,5
Italia	1297,3	11,5
Gran Bretagna	2713,6	24,0
Francia	2401,0	21,2
Austria	560,8	5,0
Olanda	977,7	8,6
Belgio e Lussemburgo	546,6	4,8
Altri paesi	1520,4	13.4
Totale	11314,7	100

Fonte: Central Office of Information, *Western Cooperation. A reference handbook,* Central Office of Information Reference Division, London, 1956, p.3

Per comprendere pienamente i processi post bellici e, in particolare, come loro hanno successivamente influenzato gli asseti socio-culturali dell'Occidente, non possiamo non prendere in analisi, seppur brevemente, la formazione e l'istituzionalizzazione di alcuni enti internazionali.

Già nella conferenza di San Francisco, presieduta dal diplomatico americano Alger Hiss, furono create le *Nazioni Unite* che ricevettero

[4]V.Zamagni, *Dalla rivoluzione industriale all'integrazione europea,* cit., pp. 205-213

l'incarico di mantenere la pace e di garantire e sviluppare i processi di cooperazione internazionale.

Ben più importante ai fini dei nostri discorsi, tuttavia, furono gli accordi di Bretton Woods. Nel 1944 i delegati di quarantaquattro paesi ripristinarono un sistema monetario basato sui cambi fissi, il cosiddetto Gold Exchange Standard.

Due erano le possibilità sul tavolo:

- Il piano White mirava a generalizzare il Gold Exchange Standard, con un potenziamento della posizione monetaria del dollaro.
- Il piano Keynes le cui fondamenta erano costituite dall'istituzionalizzazione di una banca internazionale a cui le diverse banche di emissione avrebbero dovuto versare la propria riserva aurea e la quale avrebbe avuto il compito di emettere una nuova moneta, il bancor.

Le proposte del celebre economista inglese erano finalizzate a limitare il predominio statunitense che si sarebbe venuto a formare nelle dinamiche di confronto internazionale e, allo stesso tempo, ad evitare l'eclissi della preminenza inglese. Nonostante la posizione di Keynes, il predominio militare, economico e geopolitico degli Stati Uniti oramai stabilitosi fecero tendere gli accordi finali maggiormente sulla posizione dell'allora sottosegretario statunitense.

L'intero sistema poneva al centro delle sue dinamiche il dollaro statunitense, unica moneta convertibile secondo il rapporto di 35 dollari per un'oncia d'oro fino. Ogni paese doveva stabilire una parità con il dollaro, essa poteva oscillare entro una banda dell'uno per cento in più o meno del livello prefissato. Nel caso in cui tale parità veniva messa in

pericolo da movimenti finanziari, la Banca Centrale doveva intervenire con movimenti di mercato aperto[5].

Inoltre, si decise di dare alla luce Il Fondo Monetario Internazionale, un istituto che comprendeva all'origine trenta stati, tra cui l'URSS rappresentava la grande assente.

Anche in quest'organismo la supremazia degli Stati Uniti era manifesta.[6] La contabilità era tenuta in dollari, proprio in base alla centralità della moneta statunitense sancita dagli stessi accordi di Bretton Woods, e tutti i paesi che chiedevano un prestito al FMI potevano ottenerlo solo in dollari americani, per poi pagare gli interessi in oro.

Tav. 3. - *Quote di partecipazione statunitense nel capitale totale del FMI*

	Milioni di dollari	Percentuale del totale
USA	2750	35,71
TOTALE	7700	100

Fonte: J.A. Lesourd, C. Gérard, *Storia economica dell'ottocento e del novecento* cit., p.419

Dalla formazione dei nuovi equilibri internazionali, possiamo comprendere quanto la supremazia statunitense assumeva un ruolo chiave.

L'obiettivo oltremare, oltre ad essere specificatamente di natura economica, aveva una visione di lungo termine che si reggeva su pilastri e su risultati che spaziavano ben al di là da mere analisi di convenienza economica.

[5]E. De Simone, *Storia Economica*, FrancoAngeli, Milano, 2012

[6] J.A. Lesourd, C. Gérard, *Storia economica dell'ottocento e del novecento*, cit., pp. 418-429

Sul breve periodo, infatti, la possibilità di posizionare i beni statunitensi in mercati stranieri e su un'area geografica ampia come l'Europa dava un'incredibile opportunità al governo per non indirizzare l'intero sistema economico in una pesante crisi di sovrapproduzione.

Durante la Seconda Guerra Mondiale la capacità produttiva era aumentata vistosamente. L'aumento della produttività che era riuscito a fornire importanti livelli di beni e servizi e a soddisfare le esigenze di un popolo in guerra, poteva manifestare tutta la sua potenza negativa appena il conflitto si fosse esaurito.

La domanda straordinaria che solitamente si viene a creare in tempi, appunto, straordinari sarebbe scemata, generando un eccesso di offerta con conseguenti aumento del livello di scorte, diminuzione del livello dei prezzi e dei salari, aumento vertiginoso della disoccupazione.

La possibilità di dominare altri mercati "open door" e, cioè, il cui totale controllo appartiene alla nazione esportatrice, e la libera convertibilità di tutte le valute nel dollaro beneficiarono i produttori statunitensi che poterono continuare a produrre a livelli inusuali per l'andamento del ciclo economico all'interno dei loro confini nazionali. [7]

Inoltre, il fatto che gli USA consegnavano direttamente i beni ai paesi aderenti al piano di ristrutturazione, offriva un dominio non solo economico ma anche culturale a Washington.

Ogni europeo poteva e doveva, data la mancanza di ogni possibile alternativa, non solo consumare beni americani e produrre con macchinari di origine americana, ma anche, guardare pubblicità americani, vestirsi con abiti americani e ballare danze americane.

[7]Charles S. Maier, *The politics of productivity: foundations of American international economic policy after World War II,* International Organization n. 31, 1977 pp 607-633.

Americans are inclined to believe that the period at the end of the war will provide a tabula rasa on which can be written the terms of a democratic new order.[8]

Tale dichiarazione fu enunciata in un gruppo di analisi del Council on Foreign Relations nel 1942 e ben rappresenta il pensiero americano riguardo la strutturazione sociale ed economica da impiantare negli assetti atlantici: la formazione di un nuovo ordine economico, politico e sociale che potesse avere la forza di attrarre a sé gli stati democratici dell'Europa Occidentale in un sistema di libero mercato con al centro la figura di garanzia e di protezione, finanziaria e militare, degli Stati Uniti d'America.

La possibilità di dominare il mercato dei beni aveva, come conseguenza sul lungo periodo, il dominio egemonico della bandiera a stelle e strisce nella vita culturale del vecchio continente. Tale processo non doveva verificarsi tramite scosse violente ma attraverso una sottile e lenta conquista pacifica che doveva avvenire anche semplicemente nella normale prassi quotidiana, magari tramite l'acquisto nei supermercati o un *twist* in discoteca.

Fin da subito, numerosi intellettuali americani, di cui la maggior parte di formazione marxista, si scagliarono contro le manovre messe in piedi da Washington dal 1945.

In parallelo agli effetti positivi che la politica estera statunitense riuscì a generare, e di cui andremo a parlare nei prossimi paragrafi, i cosiddetti revisionisti storici offrirono una chiave interpretativa diversa rispetto alle normali versioni mainstream offerte nel mercato accademico.

[8]Charles S. Maier, *The politics of productivity: foundations of American international economic policy after World War II*, cit., p.619

Secondo tali teorie non fu solamente la voglia di aiutare economicamente un partner storico come l'Europa a far muovere il governo americano verso un umanitarismo globale, ma piuttosto il desiderio di portare avanti politiche imperialistiche per dominare politicamente, culturalmente e, quindi, economicamente, un territorio così vicino alle insidie sovietiche.[9]

Il noto economista americano Walter LaFeber, uno tra gli storici più celebri del filone critico della politica estera di Truman, intravide che la minaccia in Europa per gli Stati Uniti non era rappresentata tanto dai possibili movimenti militari sovietici.

La Russia non aveva nessun motivo razionale per iniziare una guerra nell'Europa Occidentale. Il secondo conflitto mondiale aveva lasciato una nazione stremata ed affamata ed aveva provocato più di ventitré milioni di vittime tra i militari e i civili sovietici.

Già nel 1947 Atcheston, allora sottosegretario di Stato, aveva ben chiaro tutto ciò:

> "*Unless the Soviets are absolutely crazy, there's not going to be any war in Western Europe.*"

E nessuno a Washington pensava che Stalin fosse pazzo.

Al contrario, la reale minaccia per gli Stati Uniti era rappresentata dalla povertà e dalla fame.

Lo stato sempre più misero delle classi più povere avrebbe potuto produrre, tramite libere elezioni e, cioè, tramite il normale funzionamento della democrazia, una fluttuazione (*swing)* verso posizioni di stampo

[9] Gabriel Kolko, *The politics of war;: The world and United States foreign policy, 1943-1945*, Random House, New York, 1968

socialista o, nel peggiore dei casi, un avvicinamento politico all'area di influenza sovietica.[10]

Perdere il vecchio continente avrebbe significato non solo perdere un avamposto geopolitico fondamentale ma, soprattutto, rimanere privi di un territorio che rappresentava l'origine della storia statunitense e quindi, simbolicamente, uscire dal conflitto più isolati e con meno legittimità internazionale.

La modalità per impedire tutto ciò non era, quindi, di natura militare ma economica e culturale: venire in aiuto agli stati europei, oramai ridotti a tabula rasa, secondo la famosa affermazione sopracitata del 1942, e conquistare, non militarmente, ma nei loro assetti valoriali e nei loro immaginari collettivi,le popolazioni europee.

La formulazione di un new order da porre nelle fondamenta della ricostruzione dell'Europa Occidentale doveva essere la colonna vertebrale delle politiche estere statunitensi.

Non la guerra, non le occupazioni militari, ma un assetto economico tanto favorevole da vincolare i processi di crescita europei alla funzione centralizzante degli States.

[10] Walter LaFeber, *Truman's Foreign Policy*, www.pbs.org/wgbh/americanexperience/features/interview/truman-lafeber

2. *Il boom economico*

Al di là delle valutazioni critiche che si possono fare riguardo l'influenza politica che gli Stati Uniti ebbero sull'Europa Occidentale, non possiamo negare l'importanza centrale che l'avvicinamento dei paesi europei alla politica e all'economia statunitense e, cioè, rispettivamente al liberalismo e al liberismo, ha avuto nella crescita del benessere che il vecchio continente ha vissuto negli anni postbellici.

L'Europa occidentale, come detto, era quell'area che rispondeva e ispirava le sue politiche alla tradizione liberale americana. Tuttavia le modalità tramite le quali il capitalismo si concretizzò negli stati europei nella seconda metà del '900 hanno prodotto, almeno nelle prime decadi, una forma economica ben diversa dal laissez-faire che sarebbe divenuto imperante nel Nuovo Mondo.

Infatti, nonostante la fine delle economie controllate, gli esempi che provenivano dai principali paesi europei non indicavano una svolta netta di stampo liberista. In Francia, il Piano Monnet, poggiandosi su una programmazione statale, procedeva alla nazionalizzazione delle ferrovie, della produzione di energia elettrica e della principale azienda automobilistica, la Renault. Inoltre, si procedette alla nazionalizzazione delle quattro maggiori banche di deposito oltre che alla Banca di Francia. Perfino la Gran Bretagna a guida laburista procedeva alla

nazionalizzazione della Banca d'Inghilterra, dell'aviazione civile e dell'industria pesante.[11]

Nella stessa Italia fu nazionalizzata la produzione e la distribuzione dell'energia elettrica e venne costituito l'ENEL.

Nonostante l'acceso dibattito che caratterizzò le tribune accademiche e politiche nell'Europa del dopoguerra, ora indirizzata verso un'impostazione più statalista e ora verso una compiuta liberalizzazione, ben presto s'impiantò in Europa la cosiddetta economia mista dove imprese pubbliche e imprese private erano in concorrenza tra di loro.

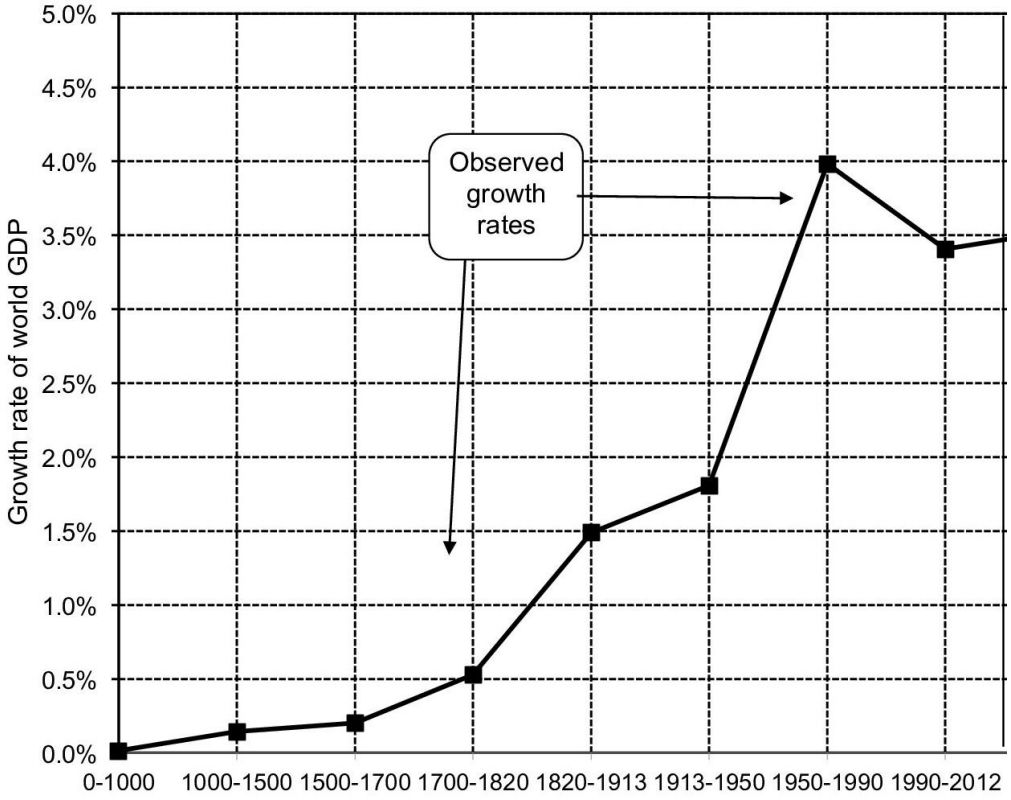
Come bene ha espresso il De Simone [2012] la pianificazione che fu adottata nei paesi europei assunse una forma molto diversa da quella sovietica.
Essa non fu coercitiva ma indicativa, e si fondò su un accordo fra le parti sociali. Infatti, se molti attribuiscono al ruolo delle esportazioni il fattore propulsivo del boom economico [Stern 1968], tale apporto può essere ritenuto considerevole soltanto a cavallo degli anni sessanta; mentre negli anni immediatamente dopo la fine del conflitto e per più di dieci anni, lo sviluppo fu supportato e alimentato sostanzialmente dalla spesa pubblica.

Questa forma di capitalismo europeo fu incentrato sulla eterogenesi dell'iniziativa economica tale per cui il mercato si stabilisce libero e, quindi, meritocraticamente, decreta ciò che ha valore di essere prodotto e cosa no; ma, allo stesso tempo, lo Stato continua a svolgere un ruolo chiave di controllo, di regolamentazione e, in particolare in questa fase storica, di propulsione alla crescita economica.

[11]A. Graziani, *L'economia Italiana dal 1945 a oggi*, il Mulino, Bologna, 1972, pp. 22-27

Per comprendere bene la straordinaria fase di sviluppo prenderemo in analisi le stime dell'economista britannico Angus Maddison che si specializzò, nel corso della sua vita e carriera, nella ricostruzione dei bilanci nazionali di lungo periodo.

GRAF. 1 - *Il tasso di crescita dell'output mondiale all'antichità al 2012*



Fonte: T, Piketty, *Il capitale del XXI secolo*, Bompiani, Milano, 2014, p.129

Analizzando, anche superficialmente, il grafico 2.5, il quale descrive l'andamento del tasso di crescita del prodotto mondiale dall'antichità al 2012, possiamo comprendere velocemente quanto ciò che è accaduto fra il 1945 e il 1970 nel Mondo, e principalmente nei paesi occidentali, è qualcosa di estremamente eccezionale; tanto raro rispetto all'intera storia del Mondo, da guadagnarsi l'appellativo di miracoloso.

Basti pensare che nei paesi più ricchi, in Europa occidentale, in America del Nord e in Giappone, il reddito medio è passato da poco più di 100 euro mensili nel 1700 a più di 2500 euro mensili nel 2012[12].

Tav. 4. -*La crescita del prodotto pro capite dall'anno zero*

Tasso di crescita annuo medio	Europa	America
0-1700	0,0%	0,0%
1700-1820	1,0%	1,1%
1820-1913	1,0%	1,5%
1913-1950	0,9%	1,4%
1950-1970	3,8%	1,9%

Fonte: T, Piketty, *Il Capitale del XXI secolo*, cit., p. 150

Come si evince da questa tabella è l'Europa che, perfino più dell'America, ha concentrato, tra la fine degli anni quaranta e la fine degli anni settanta, una velocità e un'intensità di crescita spaventosa e mai vista nel corso della storia economica mondiale.

In tutti i paesi furono incoraggiati gli investimenti in beni di produzione, tramite concessione di crediti a tassi agevolati, sgravi fiscali, di mutui e di altre forme di assistenza da parte di enti governativi. Oltre a incoraggiare la crescita percentuale degli investimenti, i governi intrapresero decise politiche al fine di aumentare la produttività. Il messaggio condiviso era chiaro e facilmente comprensibile anche per le masse dei lavoratori meno specializzati: il benessere economico è una condizione altamente

[12] T. Piketty, *Il Capitale del XXI secolo*, cit., p.138

desiderabile e per ottenerlo bisogna produrre di più per unità di fattori produttivi.[13]

Tali campagne ottennero egregi risultati. In quegli anni la produzione totale delle sedici nazioni considerate dalle analisi di Maddison aumentò di sessanta volte, la loro popolazione quadruplicò e il loro prodotto pro-capite crebbe di tredici volte. L'aspettativa di vita raddoppiò, passando da circa trentacinque anni a più di settanta. Le ore lavorative annuali sono cadute da circa 3000 a meno di 1700, il che significa che proprio la produttività aumentò di circa venti volte. [14]

Questi *Trente glorieuses,* come vengono chiamati in Francia, modificarono radicalmente la società e i costumi dei paesi europei, dei quali molti ancora vivevano in stati arretrati di involuzione economica, mortalità precoce e dilagante analfabetismo.

Di fatto l'Europa aveva accumulato nell'arco di tempo che va dallo scoppio della Prima Guerra Mondiale alla fine della seconda un notevole ritardo di crescita rispetto agli Stati Uniti. Questo *gap* fu rapidamente colmato nel corso dei famosi trent'anni in cui, grazie alla possibilità di relazioni, di scambio, di cooperazione fra gli Stati Uniti e l'Europa e fra gli stessi paesi europei, il bagaglio di conoscenze e di sapere tecnico fu facilmente trasferito e concretizzato anche negli impianti produttivi europei.

La teoria economica conosce bene, infatti, la grande importanza che ricopre l'accumulazione di capitale umano e di nuove conoscenze ai fini

[13] B. Clough, R. Rapp, *Storia Economica d'Europa*, Editori Riuniti, Roma, 1984, p.525
[14]A. Maddison*, Le fasi di sviluppo del Capitalismo*, Giuffrè Editore, Milano, 1987 p.1-32

della crescita della produttività a lungo termine[15]. L'Europa aveva a disposizione un'incredibile bagaglio di conoscenze e di nuove tecniche su cui ha avuto la possibilità di fondare la propria ricostruzione, portando nei propri confini una crescita economica inaudita.

In Italia, in particolare, la volontà di portare avanti una forte politica di espansione economica che potesse riguardare i membri di tutte le diverse classi sociali era un esplicito obiettivo di tutte le forze politiche. Anche il Partito Comunista decise, attraverso la guida di Palmiro Togliatti, di porre la propria linea politica sui binari della democrazia occidentale e della libera iniziativa economica. Celebre il suo discorso al convegno economico del PCI del 1945.

La nostra politica deve essere una politica di produzione e non di sussidi, salvo casi eccezionali […] Il terzo punto riguarda la questione dell'iniziativa privata, del controllo e dei piani economici. Prima di tutto desidero dire che la rivendicazione di un piano economico nazionale in questo momento, soprattutto se posta come condizione per dare un grande sviluppo all'attività ricostruttiva del paese secondo me è utopistica.[16]

Nei paesi che maggiormente furono toccati dal disastro bellico questa forma di capitalismo, per metà basata sul libero mercato e per metà sul ruolo centrale dello Stato, riuscì ad ottenere risultati incredibili.

Il vantaggio accumulato dalla Gran Bretagna rispetto a tutti gli altri paesi occidentali si era esaurito. Tutto ciò accadde per motivi diversi e, soprattutto, riguardò tutti i settori della produzione. Beni di consumo durevoli prodotti in serie, come gli elettrodomestici, le macchine si diffusero tra larghe fette della popolazione. Essi poterono essere venduti

[15] R. Solow, *A contribution to the Theory of Economic Growth,* The Quarterly Journal of Economics Vol.70, 1956, pp. 65-94

[16]P. Togliatti, *Discorso al convegno economico del PCI 21-23 Agosto 1945*, in Ricostruire, Edizioni dell'Unità, Roma, 1945, pp.271-274

anche tramite pagamento rateale e ciò permise un allargamento importante del bacino della popolazione che poteva godere dei frutti del progresso tecnologico.

Possiamo ora passare in rassegna, quindi, i principali motivi che spinsero la crescita economica:

a) La cooperazione internazionale con la fondazione di nuovi istituti che si rivelarono particolarmente adatti.
b) L'esistenza di una vasta riserva di forza lavoro sotto-occupata che per due decenni permisero all'impresa di assicurarsi manodopera a basso costo.
c) Bassa crescita dei prezzi delle materie prime.
d) Tassi di cambio fissi che tutelavano le nazioni dalla speculazioni e facevano indirizzare i capitali verso investimenti produttivi diretti.
e) Liberalizzazione dei mercati che stimolò la specializzazione del lavoro facendo crescere la produttività e l'efficienza
f) Politiche espansionistiche a sostegno dell'offerta.

E' importante, tra tutti i diversi elementi, soffermarci sul punto f. Vi erano all'interno dei paesi europei, aree molto arretrate rispetto alle zone più produttive del paese. In Italia, in particolare, la questione del Mezzogiorno era considerata da molti come lo scoglio principale per stabilire una reale crescita diffusa su tutto il territorio nazionale.

A questo problema si proposero soluzioni divergenti. Una delle più provocatorie fu quella portata avanti da Vera Lutz che si poneva in netto contrasto alle politiche di industrializzazione del mezzogiorno, mentre sosteneva che la soluzione più efficace era quella di stimolare ed incentivare l'emigrazione. In tal modo la forza lavoro sarebbe diminuita

nel centro-sud, portando al rialzo sia il livello di occupazione sia quello dei salari.[17]

In posizione diametralmente opposta, risiede il consesso di tutti gli economisti di marchio keynesiano. Si è fatto però notare, in particolare grazie al lavoro del professor Lepore, che nell'affrontare la questione meridionale si attuò una forma diversa di sostegno all'economia, non più dal lato della domanda, come da dottrina, ma da quello dell'offerta, tanto da far coniare il termine "keynesismo dell'offerta"[18].

Il Mezzogiorno non poteva essere definito come una semplice area depressa inclusa in un paese industrializzato: era un tipo di area a sé stante i cui problemi peraltro potevano essere pure affrontati con gli strumenti dell'analisi keynesiana; questi infatti consentivano di rendersi conto che il sostegno della domanda non vi avrebbe determinato ripresa degli investimenti, ma inflazione. Occorreva quindi impegnarsi direttamente nella formazione del capitale e quindi dalla parte dell'offerta e non della domanda. (...) È stato comunque ragionando intorno al Keynes, che il nuovo meridionalismo del dopoguerra ha potuto superare le pur appassionate posizioni del meridionalismo classico e proporre, sia pure nella generale disattenzione, concrete politiche di intervento[19]

Fu proprio la decisione di scommettere, come sistema nazione, su questo impegno diretto per concrete politiche di intervento che modificò strutturalmente il profilo economico meridionale, collaborando al secolare passaggio da una società agricola ad una industriale.

[17] V. Lutz, *Una revisione critica della dinamica di sviluppo nel Mezzogiorno*, Mondo economico, 1960, p.24-25
[18] A. Lepore*, Cassa per il mezzogiorno e politiche di sviluppo, in Istituzioni ed Economia*, Cacucci Editore, Bari, 2010, p.115
[19] P. Saraceno, *Politica Keynesiana e Mezzogiorno*, in "Informazioni SVIMEZ", 1976, n. 11, pp. 540-541

Con l'approvazione del primo Piano Verde, nel 1960, si abbandonò l'obiettivo di accrescere l'occupazione nel settore primario a favore di una linea di accrescimento della produzione industriale. Tutto ciò non faceva che accelerare l'esodo dalle campagne, soprattutto dalle zone interne del Mezzogiorno verso le poche aree costiere destinate, secondo i diversi piani di industrializzazione, a diventare centri industriali ricchi e moderni.

Inoltre, successivamente alla crisi del 1964, numerose aziende del nord si misero alla ricerca di nuovi mercati sostitutivi, facendo cominciare, così, l'espansione commerciale dell'industria settentrionale verso il meridione. Questo permise una crescita importante in tutti i settori più deboli dell'industria del Sud.

Questo duplice intervento, da un lato pubblico, grazie alla Cassa del Mezzogiorno, e dall'altro privato, accelerò i processi di sviluppo e di progresso economico nel Sud d'Italia.

Sebbene il PCI si oppose al progetto di legge che istituiva la Cassa del Mezzogiorno nel 1950, la cui posizione fu portata avanti dall'Onorevole Amendola che avrebbe preferito una maggiore focus sulla struttura politica del Mezzogiorno rispetto a meri provvedimenti tecnici, come un programma di opere pubbliche; essa portò avanti il processo di convergenza fra i due poli dell'Italia, come capiremo meglio nel prossimo paragrafo.

Anche il basso livello dei salari fu un elemento importante per la crescita economica. Ciò non significò che i salari reali rimanessero ai livelli pre-guerra. Specialmente nei settori dinamici, tuttavia, gli aumenti salariali rimanevano comunque al di sotto della crescita della produttività, dando luogo a processi di distribuzione diseguale del reddito a favore dei profitti che videro aumentare la loro fetta di distribuzione del reddito.

Più un settore era innovativo e avanzato e più aveva a disposizione crescenti risorse per gli investimenti, proprio grazie alla crescita della quota dei profitti. Ciò produsse una sorta di ulteriore differenziazione fra le aree e i settori indirizzati all'innovazione e quelli stagnanti e arretrati, per cui una forma di dualismo economico finiva con il perpetuarsi automaticamente.

Nei settori stagnanti o supportati dall'aiuto statale, i salari tendevano a crescere più della produttività, il che, oltre a migliorare il livello di benessere, generava una pressione inflazionistica; mentre, nei settori rivolti all'esportazioni, il livello dei prezzi rimaneva più stabile.

3.Le conseguenze sociali del miracolo economico: lo stato del benessere e delle disuguaglianze

Come obiettivo di tesi, iniziamo ora ad indagare le conseguenze che il miracolo economico ha prodotto sia in termini macro, e cioè nella variazione degli indici di disuguaglianze, sia in termini micro, e cioè nella percezione personale di benessere di ogni singolo attore del sistema economico.

Un risultato economico positivo che non produca effetti anch'essi positivi sulla gran parte degli strati sociali non può definirsi tale per una società che mira al massimo soddisfacimento dei propri membri.

Un corollario di tale assunto è che l'unico soggetto posto al centro nelle valutazioni economico-politiche e, quindi, unico riferimento su cui valutare le variazioni tecnologiche, culturali e finanziarie è l'essere umano.

Se un miracolo economico non coinvolge con la sua crescita miracolosa tutti gli uomini facenti parte del sistema economico, tenderà ad aumentare la disuguaglianza sociale e, in termini politici, la conflittualità interclassista.

Per comprendere meglio il concetto di disuguaglianza dobbiamo prima definire da cosa è costituito il reddito nazionale. A livello di bilancio, tanto di un paese quanto di una singola impresa, il reddito totale può scomporsi come la somma di redditi da capitale e redditi da lavoro.

Reddito nazionale = redditi da capitale + redditi da lavoro

Poiché ci sono due fonti diverse che vanno, poi, a costituire l'ammontare totale del reddito di una nazione, due possono essere le fonti di disuguaglianza, una che riguarda la distribuzione del reddito da lavoro ed una che riguarda la distribuzione del capitale. Come facilmente si deduce, la disuguaglianza dei redditi è il risultato della somma delle sue due componenti: redditi da lavoro e redditi da capitale.

Più le due componenti sono correlate e, cioè, più le persone che posseggono un'alta dotazione di capitale contemporaneamente dispongono di un elevato reddito da lavoro, più la disuguaglianza totale è forte.

Prima di andare ad analizzare le diverse fasi che compongono la seconda metà del '900, conviene, al fine di una comparazione più oggettiva, tornare indietro di un secolo, intorno ai primi anni del secolo scorso.

Intorno al 1900-1910, in tutti i paesi in cui sono disponibili dati validi, il 10% più ricco della popolazione deteneva la quasi totalità del patrimonio nazionale. Addirittura, l'ormai celebre 1% più abbiente, valore oramai divenuto simbolico nelle contestazioni antisistemiche, disponeva, da solo, del più del 50% del totale dei patrimoni e, nei paesi in cui la disuguaglianza era più marcata, sfondava il tasso del 60%.

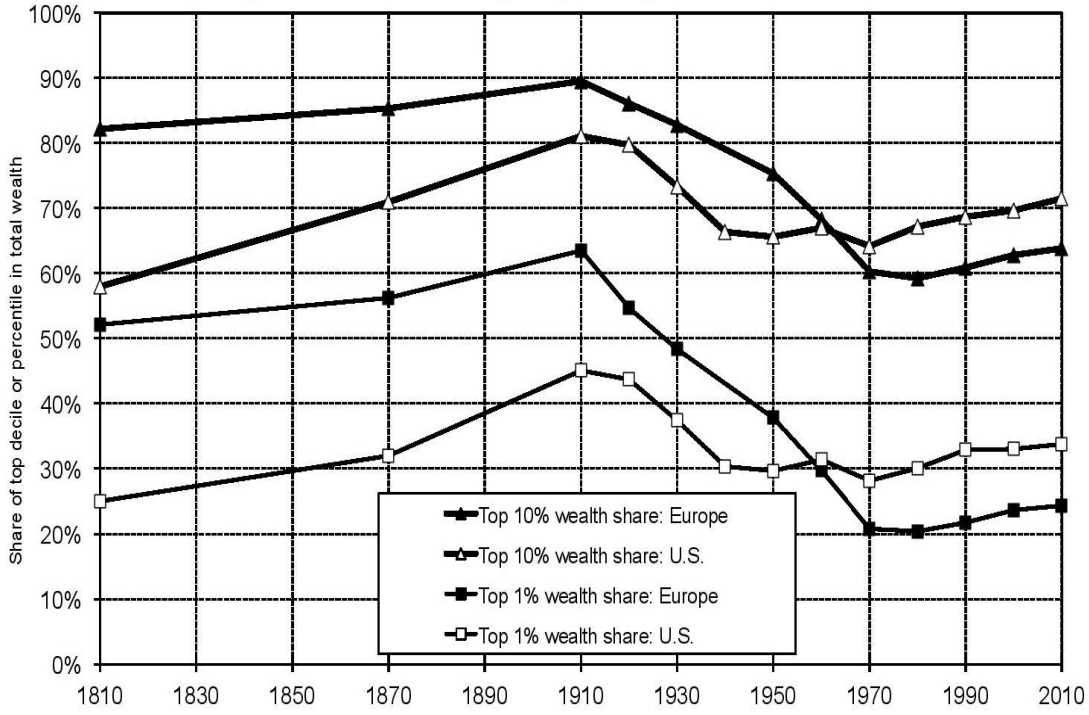
Rapportando tali percentuali ai valori economici odierni, possiamo asserire che il 90% della popolazione si accontentava di un patrimonio complessivo medio di 22.500 euro, il 9% di 890.000 euro e l'1% addirittura poteva godere di un patrimonio medio di 1.000.000 euro.

Questa forma di oligarchia economica è stata sensibilmente superata nel corso degli ultimi cento anni e, in parte, questo è dovuto al godimento dei benefici dell'incredibile sviluppo economico da parte di larghe porzioni

della popolazione, proprio come non era accaduto nelle crescite avvenute precedentemente.

Possiamo capire questo dall'analisi del grafico 2. Soprattutto nell'ambito della distribuzione dei redditi da capitale, il XX secolo ha rappresentato una svolta straordinaria verso una maggiore uguaglianza. L'Europa ha assistito allo sviluppo di una vera "classe media patrimoniale". Con il boom economico gli strati più poveri, resi capaci di aggiudicarsi un salario ed una posizione sociale migliore, sia grazie allo sviluppo economico generale sia alla crescita delle particolari abilità delle classi meno abbienti (uno fra tante il processo di alfabetizzazione), poterono disporre, per esempio, di un'abitazione di loro proprietà.

Graf. 2 – *La disuguaglianza patrimoniale dal 1810 al 2010 – Usa ed Europa*



Fonte: T. Piketty, *Il Capitale del XXI secolo*, cit., p. 538

Nel periodo fra le due guerre, la quota del patrimonio posseduta dal centile e dal decile si contrasse drasticamente. Il calo delle disuguaglianze che possiamo notare tra il 1914 e il 1945 fu supportato per tre quarti dall'1% della popolazione mentre per un quarto dall'9%. Il che è tutt'altro che sorprendente, dal momento che la quantità maggiore del capitale si concentrava proprio all'interno dell'1% che deteneva il maggior numero degli investimenti più rischiosi.

Questa esigua fetta della popolazione viveva principalmente grazie ai redditi da capitale, in particolare, agli interessi e ai dividendi che gli versavano le imprese. Dopo la crisi del 1929 e la disfatta delle due guerre, caratterizzata dal crollo delle attività economiche, è naturale che la quota del centile superiore scenda considerevolmente.[20]

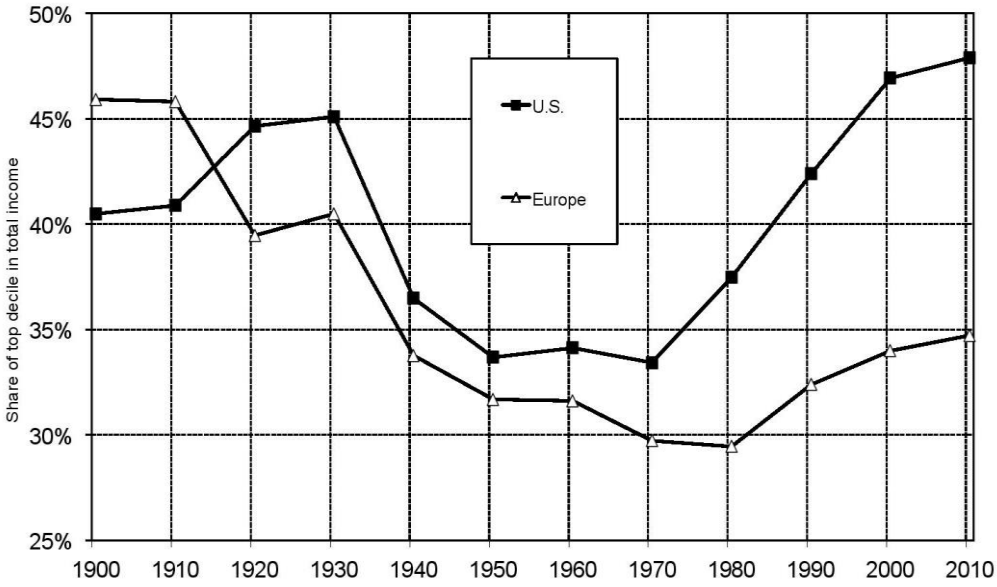
Si può, quindi, dedurre, che la diminuzione della disuguaglianza nella prima metà del'900 fu principalmente dovuta al lievissimo avvicinamento in termini percentuali della classe dei più ricchi a quella dei più poveri. Non ci fu un reale aumento delle capacità e dei funzionamenti, per dirla all'Amartya Sen, delle classi più povere.

Non fu, quindi, una pacifica armonizzazione democratica ed economica a contribuire alla diminuzione delle disuguaglianze ma, piuttosto, il risultato catastrofico delle guerre e dei disastri economico-politici.

Per quanto riguarda, invece, i redditi da lavoro, la situazione è leggermente diversa. In tutti i paesi occidentali, a seguito delle due guerre, la quota del decile superiore è diminuita in entrambi i continenti, ma il calo è stato molto più marcato in Europa. Per tutto il corso degli anni cinquanta e sessanta, la quota rimane abbastanza stabile attorno alla quota del 30-35% del reddito nazionale.

[20]T. Piketty, *Il Capitale del XXI secolo,* cit., pp. 418-419

GRAF. 3 – *La disuguaglianza dei redditi dal 1900 al 2010 – USA ed Europa*



Fonte: T. Piketty, *Il Capitale del XXI secolo,* cit., p.497

Come si nota, le disuguaglianze riguardanti il reddito da lavoro sono meno forti di quelle riguardanti il patrimonio. L'accumulazione di grossi patrimoni e il diritto di donarli tout court ai propri eredi fornisce una possibilità media molto pratica di trasmissione della ricchezza. In particolare se essa è paragonata all'iter decennale di studio e di formazione che un normale cittadino deve compiere allo scopo di ottenere un posto di lavoro ben remunerato. Da questa ragione scaturisce il maggiore livello di accentramento di ingenti capitali nelle mani di una fetta esigua della popolazione.

Nonostante questo, numerose ricerche testimoniano quanto sul lungo periodo stia diminuendo l'incidenza percentuale sul prodotto nazionale dei flussi successori. Elemento che testimonia la transazione dalla centralità del privilegio a quella del merito.[21]

[21]T.Piketty, *On the Long-Run Evolution of Inheritance - France 1820-2050*, Quarterly Journal of Economics vol.61, 2011, pp.1071-1131

E' importante notare quanto la quota della massa salariale totale detenuta dal decile superiore statunitense ha di nuovo raggiunto e perfino superato i livelli di disuguaglianza d'inizio secolo. Capiremo bene quanto i processi di convergenza tra le diverse fasce sociali che sono stati determinanti in questo primo ventennio si siano, ben presto, diradati nel corso della storia e abbiano, al contrario, invertito la loro tendenza.

Oltre alla valutazione degli indici di reddito e di patrimonio, nelle prime decadi del boom economico, è importante analizzare i diversi fattori concreti che sono andati ad influenzare gli stili di vita degli occidentali.

Uno degli elementi maggiormente positivi che, da una parte, agevolò e, dall'altra, fu una diretta conseguenza del progresso economico, è stato lo sviluppo dell'istruzione scolastica.

Come suggerirono varie ricerche in merito, aumentò considerevolmente la percentuale della popolazione che ebbe la possibilità di accedere alla scuola dell'obbligo. Ciò provocò una crescita sia della capacità di apprendimento sia del bagaglio di conoscenze tecniche da mettere a frutto in attività lavorative o di ricerca. [22]

Sul lungo periodo la via migliore per eliminare le disuguaglianze da reddito è investire nella formazione. Di fatto se in un secolo il potere d'acquisto dei salari si è quintuplicato è perché la crescita della produttività, dovuta al progresso delle competenze, hanno fatto moltiplicare per cinque la quota di produzione di un lavoratore. Capiremo meglio però che, nel breve periodo, tale teoria non è sufficiente per spiegare la crescita dei salari.

[22]OECD, *Report of the policy conference on economic growth and investment in education: Washington D.C. 16th-20th October 1961*, 1962, Parigi.

Un altro elemento fondamentale di aumento del benessere generale riguarda la condizione dei lavoratori. I progressi nella ricerca accademica aziendale avevano accertato il fatto che un aumento della soddisfazione dei lavoratori portava, non solo alla fidelizzazione di un dipendente verso la sua impresa, ma anche a cospicui aumenti di produttività.

Questo portò a diverse politiche pratiche intraprese sia dalle aziende private sia dai governi nazionali. Infatti i salari, se nell'immediato dopoguerra non crebbero con la stessa intensità dell'aumento dei prezzi, successivamente aumentarono più rapidamente di questi ultimi, con ovvio miglioramento del tenore di vita. Infatti, un salario più alto consente di impiegare meno risorse in percentuale sull'alimentazioni e sui beni di prima necessità e di più in istruzione, turismo, cultura, e trasporti. Inoltre anche le differenze nei tenori di vita fra i paesi presi in considerazione diminuirono considerevolmente.

Alcuni Stati si impegnarono a tutelare la crescita dei salari con l'imposizione di leggi sui salari minimi che si ponevano l'obiettivo di sopprimere forme di sfruttamento della forza lavoro. Negli Stati Uniti il salario minimo era legge già nel 1933 che, dopo essere stato annullato dalla Corte Suprema nel 1935, fu definitivamente sancito dalla legislazione Roosevelt nel 1938. Nonostante fosse legge da quasi vent'anni, il minimum wage americano rimase sempre sotto la soglia dei tre dollari all'ora, mentre, in Francia, quando la disposizione divenne legge nel 1950, il salario minimo salì velocemente fino a toccare, nel 1957, quota 7 euro l'ora.

Una forza che spinse il raggiungimento di un tale livello di benessere è stata, senza dubbio, l'accresciuta influenza dei sindacati. Nonostante l'arma dello sciopero non fu un'arma notevolmente utilizzata in Italia (in forza dei numerosi accordi tra le parti sociali), nel resto dei paesi occidentali si assistette a numerose attività di protesta dei lavoratori.

Per esempio nel 1952 gli Stati Uniti ebbero scioperi che costarono 59,1 milioni di giornate lavorative. E per tutta questa prima fase i sindacati non vennero toccati da norme restrittive o limitanti. L'azione dei sindacati, congiunta al basso livello di fluttuazioni nell'impiego della manodopera nell'industria e nei servizi, garantivano un alto livello di sicurezza sociale.

Inoltre l'aumento della vita media della popolazione aumentò considerevolmente lungo il corso di questi anni. L'abbassamento del tasso di mortalità è generale e descrive lo stesso andamento in tutti i paesi occidentali. Le grandi epidemie che erano solite provocare vere e proprie ecatombi furono, quasi del tutto, eliminate.

In tutto il Mondo l'utilizzo dei vaccini, dell'asepsi, la diffusione degli antibiotici, la scoperta del cortisone e la messa a punto di potenti mezzi chimici che permisero di colpire le cause stesse o i vettori delle malattie contagiose, fecero crollare il tasso di mortalità generale che toccò, in paesi come il Giappone, lo 0,07%.[23] Inoltre, ci fu una diminuzione ancor più netta nei tassi di mortalità infantile. In Italia nel 1920 il tasso era dell'1,29% mentre nel 1965 si fermò allo 0,36%. Tutti questi elementi produssero, tra il 1940 e il 1960, in soli vent'anni, un aumento della popolazione del 50%, che superò quota tre miliardi.

Tuttavia, l'apporto più importante fu quello fornito dalla costituzione, nelle moderne democrazie, del Welfare State. L'aspirazione del governo era di fornire assistenza ed accompagnamento ai propri cittadini "dalla culla alla bara", senza lasciare mai nessuno indietro, attanagliato o da difficoltà economiche o da problemi di salute.

Lo Stato Sociale moderno nacque in Gran Bretagna con il celebre lavoro portato avanti dall'economista William Beveridge. I risultati del comitato governativo che presiedette furono pubblicati nel 1942 e divennero, ben

[23]J.A. Lesourd, C.Gérard, *Storia economica dell'ottocento e del novecento*, cit., p.439

presto, il libro base per tutti i governi occidentali. Beveridge divideva la popolazione in sei diverse fasce[24]:

1) Employees

2) Other gainfully occupied, including independent workers of all kinds

3) Housewives, that is married women of working age

4) Others of working age not gainfully occupied

5) Below working age

6) Retired above working age

Ogni categoria di tale suddivisone doveva avere il diritto di vedersi tutelata dallo Stato in ogni momento di difficoltà. Il punto cardine del lavoro di Sir Beveridge doveva essere la presa in carico da parte del governo della responsabilità di far giungere l'intera popolazione alla "liberazione del bisogno". L'elemento del bisogno non riguardava, secondo Beveridge, solo l'aspetto quantitativo-materiale ma anche tutto ciò che aveva a che fare con lo sviluppo umano in ogni suo differente aspetto.

Nel concreto, il progetto si doveva basare su tre pilastri fondamentali:

a) Un sistema di previdenza sociale capace di intervenire in ogni occasione di difficoltà della vita di una persona, dalla disoccupazione alla pensione e alla malattia
b) Un sistema di assistenza sanitaria universale e gratuita
c) Una politica economica basata sul pieno impiego e sulla riduzione generalizzata della disoccupazione.

[24]Sir W. Beveridge, *Social insurance and allied services*, London, HMSO, 1942

Una categoria che non fu protetta, almeno nelle fasi iniziali, dai sindacati fu quella dei lavoratori emigrati dall'Europa meridionale. Già nei primi anni del dopoguerra i centri industriali del Belgio, della Germania occidentale e dell'Italia settentrionale furono inondati da grandi masse di lavoratori, il più delle volte non qualificati, provenienti dalla Grecia, dal Portogallo, dal Sud d'Italia e anche dal Marocco e dall'Algeria. Non protetti dalle associazioni di lavoratori, usualmente ostili alla manodopera importata, gli immigrati venivano ammassati in baracche e bidonville dove le condizioni di vita erano deplorevoli.

I sindacati non volevano, infatti, far ingrandire il bacino della forza lavoro. Come spiegava Marx nel Libro I de "Il Capitale", un aumento dell'Esercito Industriale di Riserva, anche tramite "importazioni di lavoratori", spingeva al ribasso la forza contrattuale dei lavoratori, non solo perché l'offerta di lavoro cresceva facendo diminuire il prezzo di equilibrio con la domanda di lavoro, ma anche perché poteva creare divisioni fra le categorie nazionali di lavoratori.

Essi venivano divisi in due campi ostili in cui la principale preoccupazione della classe operaia non sarebbe stata più cercare di aggiudicarsi condizioni lavorative migliori ma stabilire la supremazia del proprio essere, per esempio, inglese contro un lavoratore irlandese.

In ogni caso nel periodo che va dal 1951 al 1973 le disuguaglianze internazionali -considerando soli i paesi occidentali - e interregionali subirono una forte diminuzione.

Come in Francia, in cui la differenza tra l'area urbana ricca e prosperosa di Parigi e il resto della Francia era molto marcata. L'Italia, come già spiegato, era stata, fin dall'Unità, caratterizzata da una graduale divaricazione dei tassi di crescita.

Il boom economico ha rappresentato il fondamentale ciclo di convergenza tra le due macroaree italiane. L'impegno dell'Italia per avvicinarsi alle nazioni ricche occidentali era accompagnato da un tanto valido catching up delle regioni meridionali ai livelli medi nazionali. Il tasso di crescita medio era nel Mezzogiorno del 5,8% contro quello del Nord che si attestava al 4,3%[25]

E le differenze vennero colmate non solo fra aree geografiche ma anche fra le diverse classi sociali. In netto contrasto con la previsione Marxiana della polarizzazione economica e sociale che doveva verificarsi con l'evoluzione del capitalismo, tale per cui lo sviluppo industriale doveva portare, almeno in termini relativi, ad un impoverimento progressivo di una quota crescente della popolazione e ad una concentrazione della ricchezza nelle mani di pochi rappresentanti dell'altissima classe dirigente industriale. Nei primi anni del boom economico assistemmo non alla cosiddetta proletarizzazione della società ma, piuttosto, ad una sua borghesizzazione generale.

> *La nostra epoca tuttavia, l'epoca della borghesia, si distingue in quanto ha reso più semplici tali antagonismi. Tutta la società si va dividendo sempre più in due grandi campi nemici, in due classi direttamente contrapposte tra loro: borghesia e proletariato.*[26]

[25]A.Lepore, *Il divario Nord-Sud dalle origini a oggi*, in Rivista Economica del Mezzogiorno, Il Mulino, Bologna, 2012, p.357
[26]C.Marx ed F.Engels, *Manifesto del Partito Comunista*, Newton Compton Italiana, Roma, 1972, p.48

Oppure:

> *Lo straordinario aumento raggiunto dalla forza produttiva nelle sfere della grande industria permette di adoperare improduttivamente una parte sempre maggiore della classe operaia e quindi di riprodurre specialmente gli antichi schiavi domestici sotto il nome di "classe di servitori", come camerieri, serve, lacché, ecc. sempre più in massa*[27]

Fu proprio la crescita della borghesia impiegatizia commerciale e amministrativa l'elemento più rilevante nell'evoluzione delle classi sociali del nostro paese. Da un punto di vista economico tale trasformazione trasferì milioni di persone da una posizione di povertà o di appena sufficiente sopravvivenza ad un livello discreto di benessere e di ricchezza. Stavamo assistendo, in tutti i paesi occidentali, allo sviluppo massiccio del ceto medio.[28]

Ecco il motivo per cui il celebre "crollo del capitalismo" che doveva avvenire proprio a conseguenza di questa contrapposizione sempre più netta tra una massa crescente di indigenti e pochi industriali ricchissimi non avvenne. Proprio perché, sia politicamente sia economicamente, fu il liberismo economico e non la lotta di classe a migliorare le condizioni del proletariato e del sottoproletariato.

La mutazione sociale di cui stiamo parlando provocò, comunque, profonde trasformazioni culturali che diversi intellettuali interpretarono con divergenti e, talvolta, opposte versioni. Ciò su cui le loro teorie, comunque, convennero fu che la trasmutazione da una società prettamente agricola ad una industriale modificò, come era facilmente

[27] C.Marx, *Il Capitale*, Editori Riuniti, Roma, 1952, Libro I, vol. II, pp.154-155
[28] S. Labini, *Saggio sulle classi sociali*, Saggi Tascabili Laterza, Bari, 1975 pp.41-45

intuibile, anche la struttura valoriale che contraddistingueva il nostro paese fino a quel momento.

Il grande fenomeno che vide protagonista l'Italia, insieme alle economie più sviluppate dell'Occidente, modificò radicalmente gli assetti sia collettivi sia personali della società dell'epoca.

In ogni caso ciò su cui è importante porre l'accento è che, almeno in questa fase iniziale, lo sviluppo economico portò benefici quanto alle classi più abbienti tanto a quelle più povere, e queste ultime furono quelle che beneficiarono, almeno in termini relativi, maggiormente della crescita del benessere.

Se in questa prima fase la correlazione tra crescita economica e benessere sociale era molto forte, e questo fu reso possibile proprio grazie all'arricchimento generale di ogni fascia sociale e all'assottigliamento delle diverse forme di disuguaglianza; negli anni successivi e, più in particolare, a seguito degli shock petroliferi, questo legame tra crescita quantitativo-materiale e felicità personale iniziò una fase tendenziale negativa.

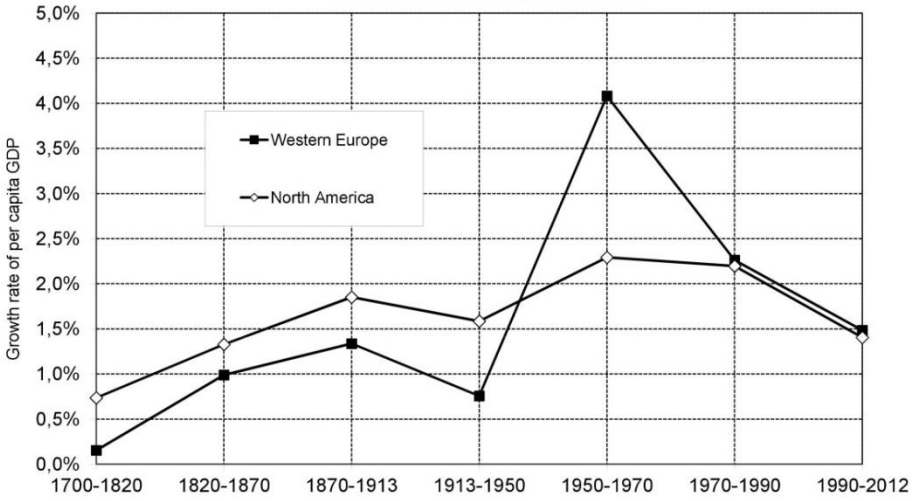
SECONDO CAPITOLO

1970-1989: La crisi e i nuovi paradigmi economici

La crisi degli anni 70: la storia e le motivazioni

Il periodo di forte crescita economica interruppe la sua corsa alla soglia degli anni Settanta. In Europa, se il Pil crebbe del 3,8% dal 1950 al 1970, come illustrato nella tavola 4 a pagina 15,nell'intervallo temporale 1970-1990 si fermò all'1,9% annuo. La fine della crescita risultò più accentuata in quei paesi in cui l'Età dell'Oro produsse un più forte aumento della produzione e della ricchezza e, cioè, nei paesi europei. Nel dettaglio la crisi colpì maggiormente i paesi dell'est europeo, quelli che rientravano nella sfera d'influenza politica dell'Unione Sovietica. Al contrario, i paesi in cui la crescita non fece registrare tassi troppo elevati, vale a dire Stati Uniti, Australia, Nuova Zelanda e Canada, resistettero meglio alle crisi degli anni '70.

GRAF.4 - *Tasso di crescite del prodotto pro capite dopo la Rivoluzione Industriale*



Fonte: T. Piketty, *Il Capitale del XXI secolo*, cit., p.156

Come si evince dal grafico, il tasso di crescita media del PIL pro capite rimase, comunque, sopra il livello del 2% nei vent'anni presi in considerazione e cioè ad un livello accettabile soprattutto se comparato ai bassi livelli di crescita attuali; tuttavia, proprio quando sembrava che alcuni cicli economici fossero un ricorso del passato e che la crescita sostenuta dovesse costituire una condizione permanente, in pochi anni l'economia globale subì uno shock negativo considerevole.[29]

Nel dettaglio, lo stop che visse l'economia occidentale si concretizzò in un calo della produzione ed un aumento del livello dei prezzi.

I motivi per cui la crescita si interruppe così bruscamente sono complessi e di difficile analisi. Proveremo ad elencare gli elementi più importanti che spiegano l'incremento dell'inflazione e i motivi per cui il potenziale di crescita fu drasticamente sottoutilizzato:

[29] Ennio De Simone, *Storia economica*, cit., p.266-270

1) Il collasso del sistema di Bretton Woods
2) Gli shock petroliferi che segnarono per due volte il decennio 1970-1979. Ciò produsse effetti negativi sulla bilancia dei pagamenti, sulla fiducia dei consumatori e degli investitori, sul livello dei prezzi.
3) La nascita di aspettative di una crescente inflazione in sede di contrattazione salariale e di determinazione dei prezzi
4) Il mutamento dei paradigmi economici che ebbe come elemento caratterizzante il tramonto delle politiche keynesiane e il rafforzamento delle teorie monetariste, poco interessate alle tendenze dell'occupazione e della crescita.

Nell'agosto del 1971 il Presidente Nixon decretò la fine della convertibilità del dollaro in oro.

Come spiega perfettamente Paul de Grauwe nel suo manuale International Money, le motivazioni per cui il sistema di Bretton Woods collassò sono dovute alla mancata rivalutazione delle valute più forti, vedi Germania e Giappone, che avrebbero alleggerito la pressione sulle riserve auree statunitense.

Quando gli Stati Uniti intensificarono la tendenza a espandere il loro deficit di bilancio, tramite politiche economiche espansive, di fatto, stavano anche trasferendo questa espansione monetaria nei paesi che avevano la loro valuta *fissata* al dollaro. Questi paesi dovevano, se volevano salvaguardare il sistema dei cambi fissi, importare una quantità d'inflazione dagli Stati Uniti.

In realtà questi stati avrebbero potuto incominciare a convertire le loro riserve di dollaro in oro per minacciare le autorità politiche e monetarie

statunitensi e riportarle su una linea monetaria più cauta. Il motivo per cui questo meccanismo di controllo reciproco non funzionò mai è attribuibile alla dipendenza politica e militare che proprio quelle nazioni con valuta forte, in primis Germania e Giappone, avevano nei confronti degli Stati Uniti.

Although the dollar was legally convertible into gold, de facto it was not.[30]

Gradualmente il sistema evolse in un *pure dollar standard*. Tuttavia tale cambiamento non eliminò le contraddizioni interne alla struttura. Infatti, se gli Stati Uniti portavano avanti una politica espansiva, come effettivamente facevano, gli altri paesi erano costretti ad adeguare il loro money stock a quello statunitense in modo tale da mantenere fissi i due tassi d'interesse e, di conseguenza, i tassi di cambio.

Dato che i paesi del resto del mondo avevano, però, un domestic price target, incominciò a sorgere un problema di credibilità interno al sistema.

Gli speculatori incominciavano a dubitare della volontà delle autorità economiche di mantenere il tasso di cambio fisso e di vedersi la base monetaria accrescere sopra i livello programmati a danno della stabilità dei prezzi, e diveniva pressoché inevitabile una crisi speculativa.

Infatti il sistema non era di per sé sostenibile nel lungo periodo, a meno che non si fossero modificati i rapporti di parità tra le valute del resto del Mondo e il dollaro o la conversione dollaro-oro.

La Germania rivalutò due volte, per un totale del 15%, ma la sua volontà di continuare questo impegno per la durabilità del sistema si indebolì di fronte all'indifferenza e al rifiuto a rivalutare da parte degli altri paesi con una valuta forte, in particolare il Giappone.

[30]P. De Grauwe, *International Money*, Oxford University Press, Oxford, 1996 p. 36

Il sistema crollò unilateralmente per decisione degli Stati Uniti che si rifiutarono di difendere la loro già debole bilancia dei pagamenti con l'usuale metodo deflazionistico[31]. Ciò produsse un'accumulazione di dollari negli altri paesi.

Gli Stati Uniti videro le loro riserve diminuire da 24.3 miliardi di dollari a 14.5 tra il 1950 e il 1970, mentre l'Italia, la Germania e il Giappone da soli 1.4 miliardi di dollari a 23.8 nel 1970.

Come descrisse l'allora presidente della Bundesbank, Otmar Emminger, il crollo di Bretton Woods portò in sole cinque settimane un afflusso di dollari superiore a 20 miliardi di marchi tedeschi nella casse della Banca centrale tedesca.

A seguito del crollo del sistema dei cambi fissi, tutte le nazioni membro vissero un periodo di forte inflazione. Questo fu dovuto, in parte, alla convinzione che caratterizzava alcune nazioni che interpretava questo nuovo assetto monetario come una liberazione dai vecchi vincoli tipici di un sistema di cambi fissi e che le portò a intraprendere intense politiche espansionistiche.

"A partire dal settembre del 1971, il controllo sulla quantità di moneta del Regno Unito fu inesistente per due anni. […] Dal lato fiscale, il debito totale del settore pubblico passò da una cifra piccola e negativa ad un tasso di crescita annuale pari al 6% del Pil"[32].

[31] A. Maddison, *Le fasi di sviluppo del Capitalismo* , cit., p. 174

[32] P.M. Oppenheimer, *Why have general anti-inflation policies not succeed*, Inflation theory and anti-inflation policy, Macmillan, Londra, 1977

Il fatto che non vi fu un'esplosione indifferenziata dell'incertezza sui mercati globali ed il successivo allentamento monetario produsse nel biennio 1972-73 il più forte boom economico su due anni che il mondo occidentale avesse visto a partire dal 1950-1951. La crescita del prodotto generò l'usuale pressione inflazionistica che, questa volta, fu mantenuta e corroborata anche da elementi esterni.

Possiamo quindi affermare che la fase di crisi che l'Occidente visse economicamente era una conseguenza della combinazioni di variabili esogene ed endogene allo stesso tempo.

Partendo dall'analisi degli elementi interni al sistema economico occidentale dobbiamo, prima di tutto, far notare la fine di quelle condizioni eccezionali che contraddistinsero le prime decadi del boom economico e che permisero all'aumento dei prezzi delle esportazioni di risultare di gran lunga minore della crescita dei prezzi interni.

La media dell'aumento dei prezzi delle esportazioni nel 1950-1973 fu pari al 2,1% a dispetto di una crescita dei prezzi interni del 4,1%.

Al contrario nel 1973-1979 la crescita dei prezzi interni arrivò al 9,5% ma fu superata dall'aumento medio dei prezzi delle esportazioni (10,2%). Questo significava che la pressione sui profitti nel mercato internazionale era molto più debole e i benefici che la liberalizzazione dei commerci aveva causato fino agli anni '70 si stavano esaurendo. L'efficienza, in termini di concorrenza e di basso livello dei prezzi, non era più una conseguenza diretta dell'ampiezza dei mercati.

L'aumento dei prezzi riguardò quasi tutti i settori dell'economia, dai beni manifatturieri a quelli primari. La particolarità della crescita dell'inflazione di questi anni è che essa era causata, oltre da elementi

sistemici comuni a tutte le sezioni del mercato, anche da diverse cause specifiche.

A seguito di un raccolto povero, per esempio, l'URSS acquistò ingenti quantità di cereali dagli Stati Uniti provocando un rialzamento dei prezzi dei cereali di circa il 100% nel 1973. Proprio questa tendenza ad un aumento dei prezzi più focalizzato sui beni di prima necessità ebbe un'influenza molto negativa sugli stili di vita e, in particolare, su quelli delle fasce meno abbienti.

Di certo, gli eventi più simbolici di questa nuova fase di decrescita sono rappresentati, comunque, dai due shock petroliferi.

Fino agli anni 70' le politiche di estrazione e di prezzo della quasi totalità dei giacimenti mondiali, compresi quelli siti in Medio Oriente, era stata gestita dalle compagnie anglosassoni, definite da Enrico Mattei le *sette sorelle*.

Tale controllo aveva garantito all'Occidente di rifornirsi dell'energia ad un prezzo relativamente stabile. Tuttavia, quando i paesi esportatori si liberarono dal giogo delle compagnie straniere incominciarono a guidare e a dirigere la distribuzione delle materie prime a seconda della loro volontà politica.

E, infatti, nel 1973 i paesi dell'OPEC, l'Organizzazione dei Paesi esportatori di petrolio, decisero di interrompere il flusso di approvvigionamenti di petrolio verso l'occidente a causa della decisione degli Stati Uniti di appoggiare l'esercito israeliano per la quarta guerra arabo-israeliana, detta del Kippur.

Le nazioni produttrici decisero, unilateralmente, di diminuire la produzione di petrolio allo scopo di aumentarne il prezzo.

Il totale controllo che gli stati mediorientali mostravano di poter avere sulle proprie risorse causò un veloce aumento del prezzo del petrolio e, ovviamente, di tutti i beni derivati dal petrolio.

Nel 1974, il prezzo del petrolio era diventato quattro volte più alto del livello del 1972. Tutto ciò ebbe pesanti ripercussioni sulle nazioni occidentali, anche in ragione del fatto che i paesi industrializzati erano diventati sempre più dipendenti da tale risorsa.

Tav.5 - *Prezzo in dollari di un barile di petrolio dal 1950 al 1980*

	Prezzo del petrolio. $ per barile
1950	1.75
1960	1.87
1970	1.95
1975	10.72
1979	16.97
1980	28.67

Fonte: *FMI, International Financial Statistics,* citato da A.Maddison

Poiché il petrolio era una delle risorse più utilizzate nella produzione dei beni - nel 1973 il consumo di petrolio nei paesi occidentali era aumentato di oltre 17 volte rispetto alla quantità del 1950 - la crescita del prezzo ebbe un'influenza forte e diretta su molte questioni.

Prima di tutto la crescita del prezzo del petrolio modificò notevolmente gli equilibri internazionali, trasferendo una grande porzione di potere d'acquisto dai paesi industrializzati a quelli produttori di petrolio.

Avvenne, in pratica, un peggioramento delle ragioni di scambio a favore dei paesi dell'OPEC che si videro aumentare le loro riserve di dollari, con le quali decisero di non finanziare ulteriori importazioni.

Le grandi quantità di risorse a disposizione dei paesi produttori vennero, al contrario, utilizzati per spese improduttive a servizio dei grandi sceicchi che dominavano il mercato del petrolio mediorientale.

Solo la Gran Bretagna riuscì ad ottenere dai paesi produttori di avere in deposito, presso le proprie banche, i maggiori surplus finanziari derivanti dalla vendita del petrolio. In tal maniera, il disavanzo delle partite correnti veniva, in parte, compensato da un più cospicuo ammontare di capitali importati; tutto ciò impediva la brusca caduta di riserve valutarie che stava, nel frattempo, preoccupando i maggiori governi europei e nord-americani.

Tav. 6 - *Bilance dei pagamenti come percentuale del PIL a prezzi correnti*

	1961-1973	1974-1978
Stati Uniti	0.4	-0.1
Italia	1.6	-0.7
Norvegia	-1.9	-8.9
Regno Unito	0.1	-1.7
Canada	-0.8	-2.0
Francia	-0.2	-0.8
Danimarca	-1.9	-3.0

Fonte: OCSE, *Economic outlook n.26*

Le bilance dei pagamenti peggiorarono notevolmente e mostrarono l'esigenza che i paesi occidentali avevano di ripensare la loro struttura economica.

Le prime misure che furono intraprese avevano l'obiettivo di contrarre la domanda interna. In altre parole, lo shock petrolifero portò immediatamente ad una depressione in ambito economico dovuto all'aumento dei prezzi e ad un successivo fenomeno restrittivo che colpì le politiche fiscali e monetarie dei governi e delle banche centrali nazionali.

Riducendo la domanda interna, anche i consumi d'importazione avrebbero subito un shock negativo, favorendo nella bilancia dei pagamenti un processo equilibratore.

Questa duplice fonte recessiva, una di carattere internazionale una riguardante le politiche nazionali, aprì quella fase economica altresì denominata *stagflazione;* proprio perché l'inflazione era accompagnata da una stagnazione dei consumi, degli investimenti e dell'occupazione.

In quegli anni, il prodotto reale totale dei sedici paesi presi in analisi da Maddison diminuì dello 0.2% e il peggioramento delle ragioni di scambio provocò un ulteriore diminuzione del 13% del reddito reale. Nello stesso tempo i prezzi crebbero, in media in queste nazioni, del 13,2% nel 1974 e del 12.1% nel 1975.

I trenta gloriosi si erano ufficialmente conclusi. Non solo la crescita economica aveva interrotto la sua corsa ma anche i paradigmi economici che avevano dominato il miracolo economico europeo, basato proprio su quella forma particolare di capitalismo che armonizzava la forza innovatrice del libero mercato con l'azione regolatrice e propulsiva dello Stato, erano destinati ad eclissarsi a favore di una nuova teoria economica: il neo-monetarismo.

In contemporanea alla crisi economica che colpì i paesi occidentali nel decennio che va dal 1970 al 1979, anche il mondo accademico sperimentò un netto cambio di rotta.

Fino agli anni '70 sia in ambito politico sia in ambito universitario il filone di ricerca e d'interpretazione principale era quello che si rifaceva alla figura di John Maynard Keynes.

Si parlerà appunto di Keynesian consensus proprio per esprimere la convergenza della gran parte e dei policy makers e degli opinion makers sui principi dell'economia keynesiana. La sfida monetarista fu quella che attaccò più di tutti il complesso di convinzioni keynesiane che dominavano gli ambienti politici dei paesi occidentali.

In realtà, fin dagli anni '50, all'interno della tradizione marginalista, si aprì un campo di ricerca che metteva in dubbio l'efficacia delle politiche fiscali e monetarie. In particolare, la roccaforte universitaria che maggiormente nutriva fiducia nei meccanismi di aggiustamento automatico del mercato a dispetto di un ruolo regolatore affidato allo Stato era rappresentata dalla Scuola di Chicago.

Il rappresentante più importante di questo filone è Milton Friedman che, criticando la teoria della moneta elaborata da Keynes, sviluppa una propria idea riguardo alla funzione e all'utilità della moneta riprendendo le tesi della vecchia teoria quantitativa.

Essa sostiene che nel lungo periodo, solamente le variabili reali hanno effetti sul livello di equilibrio. Per variabili reali, Friedman intende la tecnologia, la dotazione di risorse, le preferenze dei soggetti economici. Al

contrario, la quantità di moneta in circolazione o altri strumenti di politica monetaria non hanno alcuno effetto se non sul breve periodo.

Friedman sostiene quindi che le vicende monetarie, in particolare l'offerta di moneta (che è considerata esogena), possono influire sul reddito e sull'occupazione solo sul breve periodo; nel lungo periodo le variazioni dell'offerta di moneta influiscono solo sul livello generale dei prezzi. In altri termini, la "curva di Phillips" risulta inclinata negativamente solo nel breve periodo, ma diventa verticale nel lungo periodo.[33]

La curva di Phillips che mette in relazione il trade-off tra tasso d'inflazione e disoccupazione ha una pendenza negativa solo nel breve periodo. Ciò significa che, nel lungo periodo, non importa quanto lo Stato o la Banca Centrale intraprenda politiche espansive poiché esse avranno conseguenze solo sul livello dei prezzi, dato che il livello di disoccupazione rimarrà fermo al suo livello di lungo periodo.

Ancora più radicale in questa prospettiva è la posizione dell'economista Robert F. Lucas che fondò una scuola di pensiero nota col nome di New Classical Macroeconomics o Neomonetarist. In un suo celebre articolo del 1972, Lucas porta avanti il processo di micro fondazione fino alle sue concettualizzazioni più estreme, di fatto sostituendo alle aspettative adattive, che si fondano sull'esperienza passata, le aspettative razionali.[34]

Questo mutamento andava a modificare ancor più radicalmente le convinzioni riguardo la correlazione negativa tra inflazione e disoccupazione spiegate nel lavoro dell'economista neozelandese Philipps.

[33] A. Roncaglia, *La ricchezza delle idee*, Editori Laterza, Bari, 2003, p.53
[34] G. Di Taranto, *La Globalizzazione diacronica*, Giappichelli Editore, Torino, 2003

Infatti, si viene a concettualizzare che i soggetti economici agiscono nella più completa analisi razionale dei fenomeni presenti e delle prospettive future.

Che conseguenze ha questo assioma sulle politiche d'intervento pubblico nell'economia? Se si suppone che gli agenti siano perfettamente informati ed agiscano nella più completa razionalità, essi impareranno a scontare gli effetti di una politica espansiva in anticipo; annullandone gli effetti positivi sulle variabili reali.

Ad esempio, se un governo aumenta la spesa pubblica tramite il deficit spending, le famiglie e le imprese comprendono che quell'aumento della disponibilità di risorse, in realtà, è solo illusorio. Infatti, essi non incrementeranno il loro livello di spesa generale; al contrario, incominceranno a risparmiare per far fronte al futuro aumento di tasse che, prima o poi, verrà imposto dal governo per far fronte agli oneri del debito.

Con questa ulteriore concettualizzazione, la curva di Philipps risulta verticale persino nel breve periodo, testimoniando una completa inutilità di qualsivoglia intervento stimolatore da parte delle istituzioni economiche.

Questo filone teorico riuscì ad ottenere molto più ascolto che nel passato. Ciò accadde non solo perché il mondo occidentale stava attraversando una delle più pesanti crisi degli ultimi anni, ma anche perché la scuola monetarista aveva pronosticato il crollo del sistema dei cambi fissi e la crescita dell'inflazione. Tutto ciò non fece altro che aumentare la credibilità e l'autorevolezza di tale scuola economica.

L'influenza delle teorie monetariste ebbe maggiore intensità nel Regno Unito e negli Stati Uniti. Infatti, dagli anni '50 in poi questi due paesi, che prima detenevano da soli lo scettro di paesi industrializzati, vennero rapidamente raggiunti dagli altri paesi, compresi quelli che uscirono sconfitti e distrutti dal secondo conflitto mondiale.

Il Regno Unito aveva visto il suo PIL procapite essere sorpassato da quello della Germania, della Francia, del Giappone e dell'Italia. Anche negli Stati Uniti, molte riviste accademiche riportavano parole forti contro le politiche economiche, responsabili secondo loro, del declino americano a discapito del settore manifatturiero tedesco e giapponese.

Questo fu un motivo in più che spinse i politici ed accademici anglosassoni ad abbracciare con maggiore entusiasmo i nuovi paradigmi economici. Dato il fallimento delle vecchie politiche, si sperava che una svolta teorica e pratica dell'agenda economica potesse far invertire il corso degli eventi.

E ciò fece registrare un vero e proprio mutamento degli obiettivi politici: da un'attenzione totale verso i temi dell'occupazione e della crescita si passò a politiche concentrate sulla stabilità dei prezzi e sul riequilibrio della bilancia dei pagamenti. Anche le poche politiche anticicliche per avversare la recessione nella metà degli anni '70 furono ritenute insufficienti.

Il più delle volte le nazioni decisero di intraprendere azioni economiche anche più restrittive di quanto fosse necessario per impedire un deterioramento del tasso di cambio. Ad esempio, Il Regno Unito quando ricevette nel 1976 un prestito dal FMI, avviò un rigidissimo programma di austerità, nonostante il già esistente Contratto Sociale che stava assoldando il compito di mitigare la crescita dei prezzi.

Le politiche restrittive riguardarono tutte le nazioni industrializzate sia in ambito fiscale sia in quello monetario e portarono a discreti risultati nell'ambito della riduzione della pressione inflazionistica. In particolare, come fa notare Maddison, potremmo dividere le nazioni di quell'epoca in due categorie. Nella fascia A troviamo quei paesi che riuscirono a riportare il livello d'inflazione, dopo il picco del 1975, ai livelli degli anni '60. Nella fascia B, troviamo invece quelli che, pur avendo assistito ad una decelerazione della crescita dei prezzi, si trovarono un livello d'inflazione ben più altro di quello ritenuto sostenibile negli anni dell'Età dell'Oro.

TAV. 7 - Decelerazione dell'inflazione 1974-1979

	1974-1975	1978-1979
Media dei paesi fascia A *(Svizzera, Germania, Austria, Paesi Bassi, Giappone, Belgio)*	12.3	3.9
Media dei paesi fascia B *(Norvegia, Finlandia, Australia, USA, Svezia, Italia, Regno Unito, Francia, Danimarca, Canada,*	15.0	9.2

Fonte: OCSE, *Economic outlook n.26*

Queste politiche furono intraprese con la speranza che la diminuzione della fiducia e il crollo delle aspettative, insieme ad una più solida stabilità economica, avrebbero portato automaticamente ad una crescita delle esportazioni, grazie ad una diminuzione del livello dei prezzi e dei salari.

Tuttavia, in congiunzione con l'adozione di questa ferrea linea di rigore e di taglio dell'intervento statale nell'economia, si assistettero a politiche di

assistenzialismo volte a tamponare la crescita della disoccupazione e dei fallimenti la cui responsabilità, in parte, era dovuta proprio a quell'austerità imposta dai nuovi paradigmi economici.

Celebri furono le elargizioni di sussidi del governo inglese alla British Leyland e alla Chrysler o gli aiuti che il governo giapponese diede alle aziende in difficoltà. Tale misure era, in ogni caso, in netta contraddizione con le dichiarazioni ufficiali di politica macroeconomica e si limitavano solamente ad azioni tampone per sopperire a particolari e contingenti fallimenti o chiusure aziendali.

Il calo dell'attenzione che i governi nazionali nutrivano verso i temi dell'occupazione e della crescita fu, in parte, responsabile dell'aumento della disoccupazione nelle nazioni occidentali. Pur se il calo degli occupati fu meno lieve della crisi del '29, molti sostengono che il tasso di disoccupazione non può essere più considerato un elemento valido per comprendere il reale stato del mercato del lavoro.

In molte nazioni, infatti, si intrapresero politiche per mitigare la disoccupazione che, tuttavia, non avevano effetti reali sull'economia delle persone. Per esempio furono intraprese misure per contrastare l'immigrazione, come in Germania e in Svizzera in cui gli immigrati furono incentivati a ritornare nelle loro nazioni d'origine, o furono portati avanti leggi, in particolare in Francia e in Svezia, che incoraggiavano i lavoratori ad uscire dalla forza lavoro, in modo tale da non risultare nel computo dei disoccupati. Nei Paesi Bassi alcune persone furono valutate handicappate per restringere il bacino della forza lavoro.

Inoltre incominciò a prendere spazio sia negli ambienti economici sia in quelli politici l'idea per cui per lavorare tutti dovevano lavorare tutti di meno e, sebbene il tasso di disoccupazione non cresceva a seguito di tali

diminuzione dell'orario di lavoro, l'orario medio di ore lavorate e, quindi, remunerate, diminuiva.

Come abbiamo già spiegato in precedenza, l'influenza delle nuove teorie economiche fu più forte nei paesi anglosassoni. Prima la Thatcher nel Regno Unito, poi Reagan negli Stati Uniti fondarono il programma economico che rimetteva in discussione quel welfare state che aveva trovato la sua culla proprio nel territorio britannico.

Se negli anni'70, gli obiettivi primari della politica economica furono concentrati sulla deflazione e sul ripristino di un equilibrio sostenibile della bilancia dei pagamenti, negli anni'80 ripresero forza e credibilità tutte quelle idee che attribuivano al mercato una capacità di autoregolamentazione.

Il monetarismo e la sua apprensione ai temi della stabilità economica furono congiunti alle idee neoliberiste di screditamento delle politiche keynesiane e di sostegno alle politiche dal lato dell'offerta (*supply side*). Esse avevano l'obiettivo di assicurare il corretto funzionamento dei mercati. Infatti, le uniche forme di politiche economiche ammesse nella concezione neoliberista erano quelle che smussavano le cosiddette frizioni del mercato.

Dal loro punto di vista ciò che impediva ad un mercato di funzionare correttamente era tutto ciò che allontanava il mercato reale da quello teorico-ideale della situazione di concorrenza perfetta. Secondo tale assunto, si doveva procedere verso una deregolamentazione totale dei mercati, rimuovendo norme, vincoli, limiti che impedivano ed ostacolavano, secondo il loro punto di vista, l'iniziativa economica privata. Un approccio del genere ovviamente screditava qualunque forma di controllo sulle attività finanziarie o sulla determinazione dei salari minimi.

Se lo Stato era il limite, il nemico del mercato, si dovevano ridurre al minimo le sue attività economiche e, di conseguenza, l'impianto di assistenza e di previdenza sociale. Questo ridimensionamento della spesa pubblica avrebbe portato ad una diminuzione delle tasse, con la speranza che la riduzione del cuneo fiscale, specialmente per le fasce più ricche della popolazione, sarebbe stata un fattore di crescita per la produzione e per i consumi.

Perché era proprio il mercato, nell'accezione che loro diedero erroneamente alla definizione di "mano invisibile" di Adam Smith, che doveva gestirsi e governare autonomamente e che poteva portare alla massimizzazione nell'uso delle risorse e nel soddisfacimento degli agenti economici.

Se in parte ciò avvenne nei primi anni di amministrazione Reagan che fece registrare tassi notevoli di crescita economica - ma vedremo poi nel dettaglio con quali caratteristiche contraddittorie - ciò portò ad un forte aumento della disuguaglianza economica e questo fattore crebbe notevolmente nel corso degli anni. E ciò screditò, in parte, la credibilità dei neoliberisti che giustificavano l'aumento delle disparità come un elemento temporaneo e lieve e che, come fenomeno, sarebbe rientrato non appena il mercato si fosse riequilibrato secondo le nuove caratteristiche. L'aumento delle disuguaglianze sociali fu, tuttavia, notevole e la sua fase di crescita continua fino ai nostri giorni.

Le radici filosofiche del paradigma liberista

Per comprendere a fondo cosa ha significato l'affermazione del neoliberismo nella storia della società occidentale e nella vita delle persone dobbiamo capire cosa giace alle fondamenta del pensiero liberale.

Dobbiamo, cioè, capire che modello di uomo esso propone e pone alle basi del suo ragionamento. Andare a capire questo ci permetterà di comprendere, successivamente, gli squilibri sociali e personali che da questo pensiero sono scaturiti come semplici conseguenze logiche.

Ogni società, infatti, organizza le sue consuetudini, la sua cultura, il suo impianto legislativo, le sue relazioni interpersonali come risultati del modello antropologico che essa ritiene giusto. Se, per esempio, crediamo che l'uomo non abbia una dignità intrinseca che sia comune a tutte le persone, uomini o donne, bianchi o neri, sarà molto probabile che alcuni diritti fondamentali non siano riconosciuti, e fenomeni quali la schiavitù potrebbero essere tranquillamente legittimati e tutelati giuridicamente.

A fondamenta del paradigma economico che dai marginalisti giunge fino al neoliberismo è, come facilmente intuibile, la libertà.

Più nel dettaglio, i liberisti interpretano ogni attività portata avanti dallo Stato o da qualsivoglia agente esterno alla volontà personalistica come un atto di violenta ingerenza sulla libertà individuale.

La teoria liberista rifiuta i tipi di attività che, dalla nascita storica del concetto di Stato, furono sempre i principali onori e oneri affidati

all'amministrazione della cosa comune. Ripudia il concetto stesso di Stato per come esso è stato interpretato per secoli, e, cioè, l'esistenza reale ed effettiva di una società civile e di una comunità governativa superiori, per gerarchia e per fondamento morale, alla singola persona.

Sandel propone nel suo manuale "Giustizia" i tre capisaldi del pensiero liberale in merito al ruolo dello Stato.

1)*No al paternalismo:* I liberisti non credono che lo Stato si dovrebbe preoccupare del buono stato mentale, fisico ed economico dei propri cittadini. A meno che l'individuo non compia un'azione che danneggi la libertà altrui, esso deve essere lasciato libero di compierla anche se essa gli porterà dei danni, presenti o futuri che siano.

2) *No a leggi fondate su principi etici:* I liberisti non vogliono che i principi di giusto o sbagliato entrino nella discussione pubblica. Tali valori appartengono alla sfera privata e, se traslati nell'ambito politico, si trasformano in limitazioni dell'azione individuale.

3) *No a ogni forma di redistribuzione del reddito e della ricchezza:* Nessuna interferenza sulla gestione privata della ricchezza può essere accettata dai liberisti. Per quanto possa essere desiderabile che la filantropia regni sovrana nelle anime dei ricchi, tale aiuto si deve eventualmente realizzare per iniziativa dei singoli, non perché un governo lo renda obbligatorio. Le tasse volte a ridistribuire la ricchezza sono una forma di coercizione, addirittura di furto.[35]

Tali valori sono stati assorbiti nella cultura politica dagli anni'70 in poi nella sua intera varietà ideologica. Non è vero, come comunemente si crede, che i valori liberisti siano stati rappresentati esclusivamente dalla

[35] M. Sandel, *Giustizia*, Feltrinelli, Milano, 2012, pp. 69-88

destra conservatrice reaganiana o thatcheriana. In ambito economico la destra ha incarnato la cultura liberista; tuttavia, per quanto riguarda gli aspetti culturali e morali, è stata la sinistra che ha indirizzato gran parte delle sue battaglie politiche sul binario dello smantellamento di una forte e solida struttura etica. E la cancellazione di un assetto valoriale robusto proprio di ogni azione individuale e politica è, come fa notare Diego Fusaro, il vero e primo motore dell'azione liberista in ambito economico.

Proprio in forza di questa sua fisiologica colonizzazione di ogni spazio reale e immaginario, il capitalismo assoluto-totalitario non si riproduce affatto a "destra", come comunemente si è indotti a pensare. Al contrario, esso occupa la totalità sociale, politica e simbolica e, di conseguenza, si riproduce a destra in economia, al centro nella politica, a sinistra nella cultura: a destra in economia, perché è oggi egemonica la neoliberistica sovranità assoluta dell'economia […], a sinistra nella cultura, dal momento che, dal Sessantotto in poi, la cultura di sinistra, con il suo nichilismo relativistico, accetta integralmente il mercato e promuove la liberalizzazione di ogni realtà, non ha alcun limite morale e religioso da contrapporre all'integrale avvento del valore di scambio e della fungibilità assoluta del valore d'uso che essa stessa ha culturalmente favorito, dal'68 a oggi.[36]

Dal'68 la cultura liberista ha incominciato a dominare gli ambienti accademici e politici di ogni fazione ideologica. E, ritornando alla tripartizione di Sandel, vediamo come l'attenzione sulla relativizzazione dei valori e di un orizzonte trascendente condiviso, religioso o morale che sia, sia stato nell'agenda politica delle sinistre liberal di quasi tutte le nazioni occidentali.

Tuttavia, se non esiste un principio di giusto o di vero, è ovvio che ogni discorso su una valida redistribuzione del reddito perde legittimità e

[36] D. Fusaro, *Minima Mercatalia*, Bompiani, Milano, 2014, p. 393

credibilità. Esso può assumere solamente un carattere di mero pragmatismo politico. Ad esempio può prendere forza l'idea per cui se un miliardo viene condiviso in 100 persone invece che in 10, quelle 100 persone vedranno aumentare la propria utilità, incrementando anche i consumi e stimolando la produzione e il reddito.

Tuttavia, questi ragionamenti possono essere contraddetti perfino da uno stesso approccio pragmatistico. Se infatti l'unico metro su cui si prendono decisioni è la mera convenienza economica, si potrebbe obiettare che imporre tasse progressivamente più alte sui ricchi disincentiverebbe l'iniziativa economica privata. Sapendo che parte dei propri ricavi dovrà andare nelle casse dello Stato, gli imprenditori avranno più resistenze a far partire un'impresa e quindi ad apportare innovazioni tecniche nella quotidianità delle persone che avrebbero goduto di tali miglioramenti dello stile di vita. Quindi provocherebbe sia un calo nella produzione e nei consumi e sia uno stop al progresso della società umana.

E' quindi evidente che per far sì che una redistribuzione del reddito venga attuata all'interno di un territorio nazionale e che essa venga condivisa, agevolata ed accettata da parte dell'opinione pubblica, ogni uomo ed ogni donna deve percepirla come moralmente giusto – e non solo conveniente economicamente. Si deve perciò fondare la stessa opinione pubblica su un fitto sistema valoriale condiviso dalla comunità nella sua interezza affinché una politica redistributiva possa trovare un suo fondamento ontologico.

In breve, il pensiero liberale ha bisogno anche di una relativizzazione dei principi etici. Meno si avrà la percezione di cosa sia giusto e cosa sia sbagliato e più il "mercato" avrà libere le mani per agire incontrollato.

La coerenza all'interno del sistema liberista è tanto rigida quanto chiara. Essa esige che l'unica fonte di verità e di legge sia l'individuo, in modo

tale che ogni forma di distribuzione del reddito implichi una coercizione, un dominio, un possesso di un agente esterno sulla propria attività lavorativa.

Impadronirsi dei frutti del lavoro di una persona equivale a prendere delle ore del suo tempo e imporgli di svolgere attività varie. Se qualcuno vi obbliga a fare un determinato lavoro, o un lavoro non remunerato, per un periodo di tempo, vuol dire che può decidere quel che dovete fare e a quali scopi il vostro lavoro deve servire, indipendentemente da quel che decidete voi. Questo […] fa sì che voi siate in parte proprietà di queste persone, conferisce loro un diritto proprietario su di voi.[37]

Questa corrente di pensiero ha radici molto antiche sia nella storia del pensiero economico sia nella storia del pensiero politico-filosofico. In ambito antropologico trova la sua origine nell'utilitarismo, in ambito economico nel marginalismo.

L'utilitarismo pone le basi teoretiche della formulazione del modello di *homo oeconimicus*.

In Bentham, considerato uno dei padri dell'Utilitarismo, la pubblica felicità, categoria fondamentale nella teoria politica antecedente, diviene la somma dei piaceri individuali. Qui si sottintende la "tesi dell'identità naturale degli interessi". Nell'utilitarismo gli effetti privati e sociali di un qualsiasi atto individuale coincidono se gli agenti economici non incidono sull'interesse altrui. In tal caso l'egoismo privato realizza automaticamente l'interesse pubblico.

[37]R. Nozick*, Anarchia, stato e utopia. I fondamenti filosofici dello "stato minimo",* Il Saggiatore, Milano, 2008, p. 172

In alcune teorizzazioni antecedenti all'utilitarismo si pensava addirittura che erano proprio i vizi privati degli individui a far crescere la società. Ne "La Favola delle Api", Bernard de Mandiville descrive proprio questo. Una società che mira alla ricchezza e allo sviluppo si deve basare su individui egoisti, affamati di consumo, avidi e lussuriosi. Se, come succede nella favola, gli uomini diventano virtuosi, la loro spinta all'acquisto, al gioco e al consumo sfrenato si indebolisce causando una crisi economica.

Smettetela dunque con i lamenti: soltanto gli sciocchi cercano di rendere onesto un grande alveare. […] Frode, lusso e orgoglio devono vivere finché ne riceviamo benefici. […] La semplice virtù non può far vivere le nazioni nello splendore.[38]

"Vizi privati, pubblici benefici" diceva il filosofo olandese. E gli utilitaristi riprendono proprio questo concetto.

Conseguenza di ciò è che la società non è un'entità a sé ma, per usare la celebre affermazione della Thatcher, solo una somma di individui. Ogni decisione politica deve essere presa in funzione del *calcolo felicifico,* tale per cui il Legislatore deve valutare le conseguenze delle proprie decisioni sul benessere degli individui.

E' la massima felicità del massimo numero che costituisce la misura del giusto e dell'ingiusto.[39]

L'happiness di Bentham non ha, però, quella valenza comunitaria che prima contraddistingueva la teoria economica. In Smith, ad esempio, svolgeva un ruolo cardine nella sua teorizzazione morale ed economica l'aspetto relazionale della natura umana. Celebri solo le sue affermazioni

[38] B. de Mandeville, *La favola delle Api*, a cura di Tito Magri, Laterza, Bari, 1987 pp.20-21
[39]J.Bentham, *Frammento sul Governo*, 1776, p.393

riguardo la felicità umana nella sua prima opera del 1759, Teoria dei sentimenti morali.

La maggior parte della felicità umana sorge dalla consapevolezza di essere amati.[40]

In Smith non emerge, come al contrario hanno voluto asserire i marginalisti, un'idea dell'uomo come individuo egoistico e volto al mero soddisfacimento personale – il quale giustificherebbe il più estremo liberismo economico - al contrario, è proprio la predisposizione naturale dell'uomo alla relazione e all'incontro che divengono i principali motori dello scambio economico.

Secondo Smith, "La maggior parte della felicità umana sorge dalla consapevolezza di essere amati", la sympathy, cioè la capacità di condividere i sentimenti degli altri, ci spinge a giudicare le nostre azioni sulla base dei loro effetti sugli altri oltre che su noi stessi." Così l'uomo "deve umiliare l'arroganza del proprio amor di sé fino a ricondurlo a un livello che gli altri possano condividere. Nella corsa alla ricchezza, agli onori, e all'ascesa sociale, ognuno può correre con tutte le proprie forze, per superare tutti gli altri concorrenti. Ma se si facesse strada a gomitate o spingesse per terra uno dei suoi avversari, l'indulgenza degli spettatori avrebbe termine del tutto. E' una violazione del fair play che non si può ammettere."[41]

Non si comprende con profondità il sistema smithiano concentrandosi solo sul concetto di mercato come ente regolatore autonomo, la cosiddetta mano invisibile, che, per una *sola* volta nella sua intera opera, il filosofo scozzese usa.

E' la simpathy il fulcro della teoria economica di Adam Smith: la capacità di fare comunità. Essa si pone prima della valutazione morale delle azioni che le persone eseguono attraverso la capacità di simpatia. Essa inerisce su

[40] A. Smith, *Teoria dei Sentimenti Morali*, 1759, p.52
[41] A. Roncaglia, *La ricchezza delle idee*, cit, p.135

ciò che l'uomo è non su ciò che l'uomo fa.[42] Per Smith l'uomo non *fa* relazione, prima di tutto esso *è* relazione. Per dirla con le parole di Luigi Pareyson.

"L'uomo è una relazione, non nel senso che egli è in relazione con, oppure, intrattiene relazione con: l'uomo è una relazione, più specificatamente una relazione con l'essere e con l'altro."[43]

Al contrario l'happiness di Bentham ha una natura individualistica. Il Legislatore deve misurare con strumenti quantitativi le conseguenze che una propria decisione provoca individualmente nei membri atomizzati della propria società.

Corollario di tale idea è che i diversi piaceri sono misurabili su una stessa scala monodimensionale, cioè che ogni emozione, ogni esperienza, ogni consapevolezza sia misurabile con lo stesso criterio e, appunto, senza un criterio morale distintivo. Tutti i piaceri, le felicità, i drammi, le crisi, le disperazioni hanno la stessa valenza qualitativa. Si possono, perciò, misurare su uno stesso vettore.

E tale cambiamento di significato prosegue con l'opera di Jevons che rompe con la tradizione dell'economia civile apportando un'ancor più netta matematizzazione della teoria economica. Ogni aspetto dell'umano deve essere misurabile e riscontrabile in calcoli algebrici. Ed è questo che lo porta a interpretare l'economia non più come scienza morale, più vicina alla filosofia e alla politica, ma piuttosto come scienza naturale affine alla fisica.

In particolare Jevons, al fine di costruire una teoria soggettiva del valore sulla base di una concezione quantitativa del valore d'uso, limita l'economia a una teoria della scelta razionale, sotto l'assioma che ogni

[42] L. Bruni, S. Zamagni, *Economia Civile*, Il Mulino, Bologna, 2004, pp.91-101
[43] L. Pareyson, *Ontologia della libertà. Il male e la sofferenza*, Einaudi, Torino, 1995 p.23

individuo valuti in una monodimensionalità qualitativa ogni sua azione. Il calcolo felicifico ora non è più privilegio del Legislatore ma strumento di ogni individuo che calcola, come se fosse un computer, ogni sua decisione con i criteri dell'utilità e della convenienza.

Se già in Bentham l'etica si era allontanata dall'approccio deontologico per avvicinarsi all'approccio consequenzialista tale per cui una decisione non è giusta o sbagliata di per sé ma deve essere valutata sulle conseguenze pratiche causate nello specifico contesto in cui essa ha luogo; in Jevons scompare anche l'etica consequenzialista che necessita, al contrario dell'impostazione teorica di Jevons, di un'analisi interpersonale e una valutazione sociale delle scelte umane.

Radicalizzando tale concetto, ciascun individuo può considerare giusto ciò che incrementa la propria utilità personale senza che nessun agente esterno possa interferire con tale decisione, proprio perché la sola valutazione degna di considerazione è quella compiuta dall'individuo agente. Solo le conseguenze individuali hanno valore nella valutazione morale del comportamento e ciò si distanzia non solo dalla sympathy smithiana ma anche dal consequenzialismo di Bentham.

Ritornando alla tripartizione di Sandel, l'etica dell'uguaglianza, ad esempio, non ha legittimità ad esistere in un tale assetto teoretico: un agente che vuole dominare e interferire sul calcolo di convenienza effettuato dal soggetto economico. Su questa tesi poggiano le politiche del laissez-faire attuate a partire dagli anni '70.

La decisione di condividere parte della propria ricchezza con gli indigenti può essere una decisione che l'uomo ricco prende per proprie motivazioni materialistiche quali la ricerca dell'approvazione sociale o della

reputazione della propria azienda ma non certamente se coatto da agenti esterni portatori di un'ideale superiore alla mera ricerca di ricchezza.

L'aspetto comunitario dell'uomo, che è il fondamento ontologico di un qualsiasi confronto su temi quali la morale, la giustizia, e sulle sue conseguenze pratiche come la redistribuzione del reddito, viene estromesso dalla ricerca economica.

Philipp Wicksteed, economista inglese, definisce la scienza economica come quella dominata da rapporti puramente anonimi, spersonalizzati e, quindi, strumentali.

Fu lui l'ideatore del celebre concetto del *non-tuismo* e, cioè, l'uscita dal panorama delle scelte economiche del concetto del *tu*, dell'animo sociale dell'uomo che, come ben spiegava Smith, distingue l'essere umano dagli altri animali. Non importa se una scelta sia guidata da motivi egoistici o altruistici, questo ha a che fare con le preferenze individuali e non interferisce sul corretto funzionamento della struttura economica; è quando l'altro homo oeconomicus assume le fattezze di un tu, di un soggetto simile a te che l'efficienza del mercato diminuisce. Se con l'altro si viene a creare una relazione pura, autentica diremmo oggi, l'efficienza che scaturisce dalla reificazione dell'altro perde forza.

L'economia funziona se l'unica ragione che agisce nei mercati è quella della razionalità strumentale che mira solo ad incrementare la propria utilità. L'economia è lo spazio anonimo dell'efficienza, tutto il resto semplicemente non è economico.

Inoltre non solo ciascun individuo è isolato dal resto della comunità ma è anche isolato da tutti gli altri aspetti della natura umana, definita nella

varietà dei diversi, e spesso contrastanti, desideri, pensieri, aspirazioni. La volontà di matematizzare l'economia costringe il marginalismo a restringere il raggio d'azione della scienza economica, diminuendo la sua capacità esplicativa e depauperando la ricchezza e la complessità dell'essere umano posto, al contrario, al centro della discussione economica nell'economia classica.

Inoltre l'economia relega se stessa allo studio delle scelte razionali dell'homo oeconomicus, quel tanto irrealistico quanto infelice modello antropologico che cerca solo di massimizzare la propria utilità servendosi, a scopi strumentali, di altri individui, anch'essi atomizzati e finalizzati al solo arricchimento quantitativo. La conformazione di un tale tipo di essere umano ha prodotto - come vedremo nel prossimo capitolo - lungo i decenni, conseguenze dannose sia in ambito sociale sia in ambito psicologico incrementando l'attenzione posta dagli individui sugli aspetti egoistici della loro vita, quali il denaro, il successo e l'autoaffermazione.

Come bene diceva Schumpeter (1954) "gli utilitaristi ridussero l'intero mondo dei valori umani allo stesso schema, escludendo, come contrario alla ragione, tutto quello che realmente importa all'uomo". Essi hanno così "creato qualcosa di nuovo […]: la più superficiale di tutte le filosofie della vita concepibili."

Questi sono alcuni degli aspetti teorici che hanno portato alle conclusioni del liberismo più radicale. Perché, se come abbiamo descritto non esiste una validità di bene, di bello e di giusto da concretizzare nella società, ogni decisione su tali valori deve essere lasciato all'arbitrio dei singoli, oramai ridotti a macchine sensistiche prive di qualsiasi spinta morale, spirituale e comunitaria.

TERZO CAPITOLO

1989-2010: Il trionfo del capitalismo NEG: il dilagarsi delle disuguaglianze e l'infelicità umana

La crescita delle disparità sociali ed economiche

Dopo che abbiamo compreso le radici filosofiche ed economiche che hanno guidato l'azione politica dei principali Stati occidentali dal 1970 in poi, possiamo ora iniziare ad analizzare le conseguenze sociali che questa impostazione teorica ha prodotto nella nostra civiltà.

Prenderemo ad analisi in particolare la storia recente degli Stati Uniti d'America. Faremo ciò per due motivi. Prima di tutto, è il paese di cui disponiamo la più massiccia quantità di dati su cui possiamo basare le nostre considerazioni. In secondo luogo, ciò che è avvenuto, e continua ad avvenire oltremare è, secondo molti teorici, una semplice evoluzione temporale della situazione di molti paesi europei. Cioè, dato il trend storico di cui disponiamo, possiamo intuire che lo stato economico e

sociale che gli Stati Uniti vivono, potrebbe essere un estremizzazione dell'attuale situazione europea che rischierà di concretizzarsi anche nel vecchio continente se le politiche europee si appiattiranno ulteriormente sui paradigmi economici vigenti negli USA.

Per avere un quadro più completo della situazione sfrutteremo anche i dati che la ricerca ha messo a disposizione riguardo alcuni paesi europei, in particolare la Francia che, inoltre, ha una costituzione economica assai simile a quella italiana.

Prederemo come base di analisi i dati fornitoci dalla immensa ricerca svolta in tal campo dal professor Thomas Piketty in suoi diversi studi e, in particolare, nel già citato manuale "Il Capitale nel XXI secolo".

Come abbiamo visto nei precedenti capitoli, l'Europa visse un periodo di maggiore disuguaglianze sociali rispetto agli Stati Uniti per molti anni. Come si evince dal Grafico 2, l'Europa è stata caratterizzata da un maggiore tasso di disuguaglianza nella distribuzione del capitale rispetto agli Stati Uniti fino al 1960.

Le differenze cominceranno ad acuirsi dal 1970 in poi. Questo è proprio l'anno in cui individuiamo la rottura teorica, pratica e politica che ha condotto all'impostazione economica internazionale contemporanea.

L'elemento principale da analizzare è che la disuguaglianza economica che distingue per antonomasia la società americana odierna non è quantitativamente meno grave di quella che colpiva l'Europa della *belle epoque.* Sono le caratteristiche qualitative che si sono, come vedremo, radicalmente modificate.

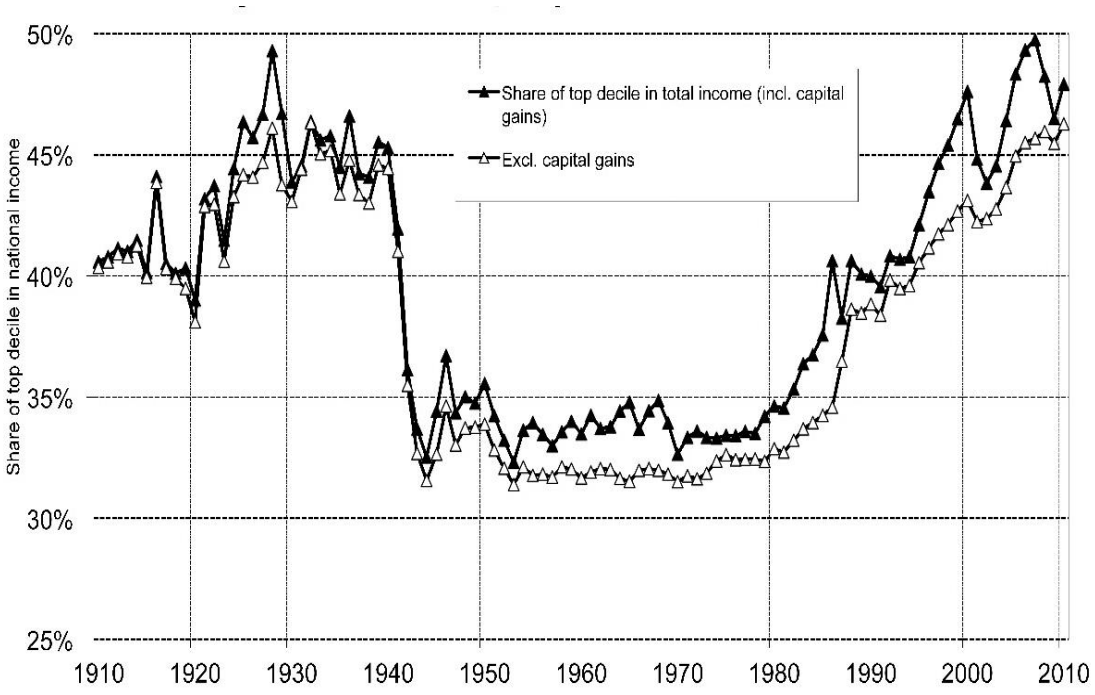
Ricapitolando, nei primi due decenni del Novecento, in Europa, il rapporto capitale/lavoro era molto elevato e, quindi, anche la quota del capitale nella composizione del reddito complessivo era più ampia. Ciò

era il segno del dominio economico di quella classe che veniva chiamata i *rentiers,* cioè coloro i quali vivevano delle rendite finanziarie e, principalmente, immobiliari.

In America, nonostante le disuguaglianze esistevano eccome, il potere dei possessori di capitale era meno accentuato. Fino ad arrivare negli anni'50, anno in cui gli Stati Uniti vissero una fase di incredibile uguaglianza. Quella che Paul Krugman definì "l'America che amiamo", in cui il decile superiore del reddito complessivo deteneva circa il 30% della quota totale. Una cifra molto vicina a quella che ora distingue i paesi europei considerati più egalitari.

Per comprendere meglio l'inversione di tale andamento, analizziamo il grafico che segue la quota di reddito che è nelle mani del decile più alto dal 1910 al 2010.

GRAF. 5 – *Quota del decile superiore nella composizione del reddito totale – Usa-1910-2010*



FONTE: T.Piketty, *Il capitale del XXI secolo*, cit., p. 445

La tendenza della curva è alquanto impressionante. Anche solo da uno sguardo superficiale ci rendiamo conto di quanto l'aumento delle disparità che sta prendendo piede oltremare sia inaudito e senza precedenti.

Se fino agli anni '60, come dicevamo, la ricchezza del 10% più ricco si attestava intorno al 30-35%, agli inizi del nuovo secolo essa supera abbondantemente la soglia del 45%, toccando, prima della crisi finanziaria, la quota simbolica del 50%. La metà del reddito nazionale statunitense è stabilmente nelle mani del 10% più ricco della popolazione.

Inoltre possiamo anche permetterci una rivisitazione in positivo delle stime del grafico 5. Infatti, molti studi si sono concentrati sui limiti delle dichiarazione dei redditi come parametri di analisi della ricchezza individuale. Solitamente essa sottovaluta le entrate e, in particolare, quelle dei più ricchi. Ciò avviene sia a causa del fenomeno dell'evasione fiscale che è un elemento più comune nei grandi patrimoni rispetto ai membri della classe media impiegatizia statale, sia per l'esistenza di regimi in deroga che permettono, a determinate categorie di reddito da capitale, di sottrarsi in tutta legalità all'imposta generale sul reddito. [44]

Quindi possiamo stimare, con non troppo azzardo, che il rimanente 90% della popolazione americana detiene ben al di sotto della metà del reddito nazionale statunitense.

Un dato da tenere conto è l'influenza esercitata dalle plusvalenze finanziarie o *capital gain* sulla quota di reddito del decile superiore. Molti hanno additato alla crescita della finanza la sola causa della progressione delle disparità economiche. In realtà esse spiegano solo in parte questo

[44] T. Piketty, *Il capitale del XXI secolo*, cit., pp.429-433

fenomeno che, in realtà, ha origini radicate nella profondità del sistema economico statunitense.

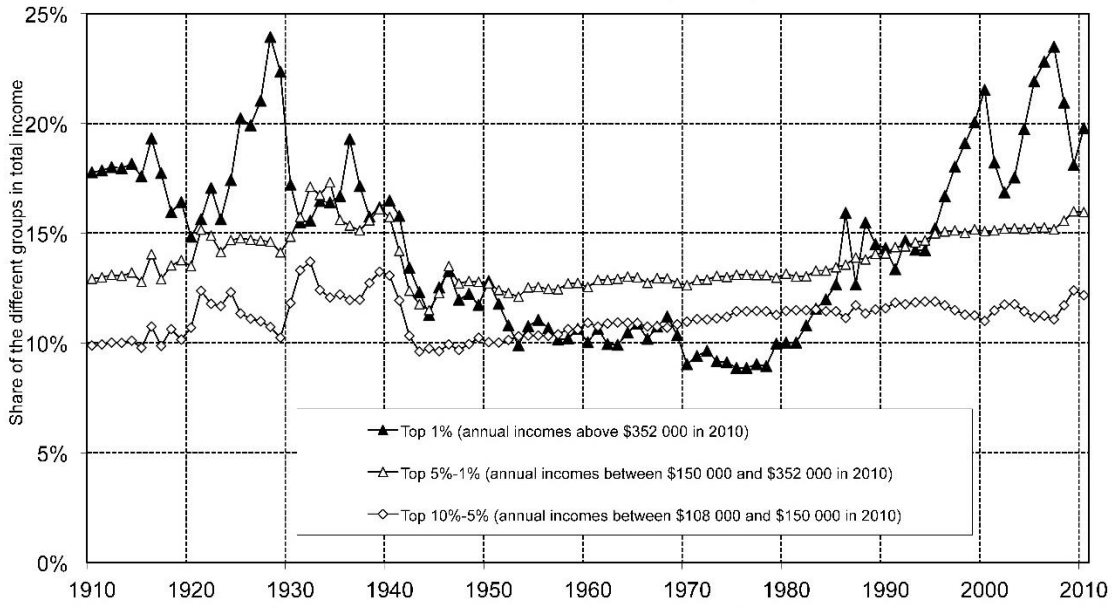
Va comunque detto che, prima dell'esplosione delle bolle finanziare e cioè alla soglia del 2000 con il boom di società legate a internet e nel 2007, la quota del capital gain equivalse da sola al circa 5% della quota supplementare per il decile superiore. E ovviamente ci rendiamo conto di quanto questa percentuale rappresenti una cifra stratosferica. A seguito delle crisi finanziarie e del 2000 e del 2008 la curva effettua una rapida discesa a seguito delle ovvie perdite dei grandi capitali investiti in borsa.

La cosa che però deve essere sottolineata è che i redditi più alti progrediscono indipendentemente dai crolli finanziari che avvengono nella storia. Infatti, nel 2010 il livello raggiunto è del 46% che è più in alto di quello del 2007, alla vigilia della crisi finanziaria. Ciò cosa ci fa capire? Ci dice, in breve, che la ricchezza del decile superiore certamente subirà una flessione a seguito di un crac finanziario, o meglio, un rallentamento; tuttavia, analizzando il trend di medio-lungo periodo, queste perdite non andranno mai ad intaccare la crescita strutturale della loro ricchezza.

Da un certo punto di vista, i tracolli finanziari che ancora oggi producono conseguenze drammatiche su famiglie, imprese e Stati, hanno effetti temporalmente minimi e quantitativamente trascurabili su proprio quelli che detenevano maggiori quantità di ricchezza. Per tale ragione è più conveniente utilizzare la curva bianca rispetto a quella nera. Perché essa esclude dal computo le plusvalenze e ci permette di osservare la crescita senza gli ovvi sbalzi dovuti ai movimenti isterici del mercato finanziario.

Per comprendere quindi le motivazioni reali di questa crescente disparità, è conveniente suddividere il decile superiore in tre subcategorie. L'1% più ricco, il 4% inferiore e il 5% ancora inferiore.

GRAF.6 - *Scomposizione del decile superiore negli Stati Uniti, 1910-2010*



Fonte: T. Piketty, *Il capitale del XXI secolo*, 2014, cit., p. 450

Si capisce ora che l'avanzata del decile superiore è, principalmente, dovuta all'1% più ricco la cui quota è passata da circa l'8% degli anni 70 a più del 20% agli inizi del XXI secolo con una crescita di circa 12 punti percentuali. Anche le fasce inferiori del decile superiori sono aumentate. Il 4% è cresciuto di circa 3 punti percentuali, mentre il 5% più "povero" è passato dall'11 al 12%. E' interessante notare quanto anche fra i più abbienti si arricchiscano di più quelli che già sono nelle posizioni economiche e sociali più alte. "I ricchi diventano sempre più ricchi" non è solo, quindi, un efficace slogan no global ma anche la reale situazione che emerge da dati scientifici e statistici.

E' questo l'elemento più significativo degli ultimi anni. Abbiamo assistito ad un vero e proprio trasferimento di ricchezza dai gruppi sociali più bassi a quelli più alti. E questo è successo proprio tramite l'appropriazione della crescita economica degli ultimi quarant'anni da parte dei ceti più ricchi della popolazione statunitense.

Più in particolare tra il 1977 e il 2007, l'1% più ricco ha fatto propria, da solo, quasi del 60% della crescita totale del reddito nazionale; il rimanente 9% del decile superiore del 15%. Per il restante 90% della popolazione che comprende anche la grande classe media americana, il tasso di crescita si è arrestato a meno dello 0,5% annuo. [45]

Inoltre, a causa del rallentamento della crescita economica nazionale, la percezione dell'aumento delle disparità è stata sentita dal popolo americano come un qualcosa di assai pesante, proprio perché, a fronte dello stallo della crescita degli stipendi medi, i redditi dei più ricchi aumentavano sproporzionalmente.

Da cosa deriva quindi la crescita esponenziale delle disparità economiche? In misura considerevole possiamo far risalire l'aumento delle disuguaglianze negli Stati Uniti e, in parte, anche nei paesi europei, alla crescita senza precedenti delle disparità salariali. E questo emerge chiaramente dal grafico 5 e dal grafico 6.

Ciò che avviene da circa trent'anni è l'affermarsi di una classe di superdirigenti ai vertici delle più grande imprese produttive, commerciali e finanziarie, che ha visto aumentare i propri salari in misura senza precedenti storici. E le stime per il futuro confermerebbero il trend di divaricazione tra i redditi più poveri e quelli più ricchi.

E questo fenomeno, come dicevamo, non è esclusivo degli Stati Uniti d'America. Anche i paesi europei che seguono, in parte, la struttura economica statunitense, hanno visto aumentare la quota dei salari più alti. Per esempio in Francia, negli ultimi dieci anni, la quota del centile superiore è aumentata di circa il 30% della massa salariale complessiva.

[45] A. B. Atkinson, T.Piketty, E. Saez, *Top Incomes in the Long Run of History*, Journal of Economic Literature, American Economic Association, vol. 49, 2011, pp 3-71

E tale fenomeno di arricchimento delle fasce più abbienti della popolazione risulta ancora più evidente se ci soffermiamo su fette della popolazione francese ancora più piccole e ricche. Lo 0,1% o lo 0,01% superiore hanno visto aumentare i propri salari di più del 50% in soli dieci anni[46]. E tutto ciò è avvenuto in una fase di crescita molto debole, in cui il potere d'acquisto reale è rimasto relativamente stagnante e il benessere percepito dalla fasce medie e basse della popolazione è notevolmente diminuito.

Capiamo, quindi, che il luogo comune tale per cui l'1% più ricco sia costituito essenzialmente da star del cinema o da atleti di primo livello è fuorviante. Più del 60% dei membri del centile superiore è formato da dirigenti di altissimo rango. I supermiliardari, quelli che conosciamo grazie alle classifiche della rivista *Forbes*, sono in realtà una minoranza esigua dell'1% più ricco. Mentre le cosiddette superstar rappresentano solo il 5% dei membri del gruppo. [47]

Come è potuto accadere tutto questo? Qual è il motivo per cui gli stipendi più alti sono cresciuti a percentuali pazzesche, in particolare se confrontate con la bassa crescita che ha contraddistinto l'Occidente, nella sua totalità, negli ultimi anni?

A queste domande possiamo trovare, come sempre, diverse e, a volte, opposte teorie.

Una delle spiegazioni più diffuse prende ispirazione e fondamento dalla descrizione classica del funzionamento del mercato del lavoro. Tale impostazione spiega l'evoluzione dei salari come variabile dipendente del prodotto marginale.

---

[47] J. Bakija, A. Cole, B. Heim, *Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: evidence from US tax return data*, Internal Revenue Service, 2010, pp.34-36

Un soggetto guadagnerà un salario esattamente pari alla quota di prodotto che viene realizzata grazie al suo contributo. Se riesco, come dipendente, a far aumentare la produzione di tre volte, il mio potere d'acquisto si moltiplicherà anch'esso per tre. Con questo assetto teorico si sottolinea il ruolo della formazione e della tecnologia. Più la tecnologia aumenterà, con la conseguente crescita della produttività, e più tali progressi tecnici avranno bisogno di qualifiche sempre più specifiche. Mentre i lavoratori *unskilled* perderanno potere di mercato e contrattuale, oramai sostituiti da macchine sempre più efficaci ed efficienti, i lavorati *skilled* verranno sempre più richiesti dalle imprese globali, incrementando il salario di equilibrio.

Ovviamente, più i salariati saranno formati e più avranno a disposizione abilità per dare un contributo esclusivo e decisivo all'interno di una società e, quindi, disporranno, di un salario più elevato. Conseguenza coerente di tale premessa è che la crescita dei salari più alti viene spiegata come normale effetto dell'apporto sempre più utile e fondamentale dei super manager al funzionamento e alla crescita delle imprese.

Sebbene tale spiegazione svolga un ruolo determinante nella spiegazione di lungo periodo sia della crescita economica sia di quella salariale; tale sistema è lacunoso su diversi punti, sia economici sia morali.

Prima di tutto l'investimento sulla formazione non sempre produce reali aumenti di salari, in quanto il progresso tecnico molte volte non riesce ad utilizzare propriamente le qualifiche che si raggiungono in una società.

Sul piano morale, inoltre, questo modello fornisce un'idea alquanto riduttiva e volgare del ruolo della formazione all'interno di una società. Abbiamo, in parte, spiegato nel terzo paragrafo del II capitolo e riprenderemo con più ampiezza di analisi tale discorso nel prossimo paragrafo, quanto un approccio solamente utilitaristico nelle decisioni

collettive ed individuali di una società possa portare ad un degrado esistenziale e morale collettivo.

In ogni caso il problema essenziale della spiegazione della fissazione dei salari tramite il modello della produttività marginale è che esso non tiene conto del ruolo cruciale dei processi storici e normativi che strutturano una determinata società con il suo assetto economico e lavorativo. Secondariamente esso non tiene conto dell'influenze dei processi internazionali.

L'economia tende sempre a matematizzare ogni aspetto del suo campo di ricerca. Questo non solo degrada il ruolo di questa scienza nell'albo delle conoscenza umane ma comprime anche la sua efficacia esplicativa. Il mercato del lavoro non è una semplice funzione matematica che si può agevolmente risolvere tramite l'analisi di elementi immutabili o sempre veri come se stessimo analizzando una legge fisica. Esso, al contrario, è il risultato di secoli di evoluzioni culturali, sociali e normative e, perciò, ha una caratterizzazione ben più complessa di qualsiasi riduzionismo matematico.

Nel concreto, poi, tale teoria trova numerosi scogli effettivi. Come abbiamo visto nel grafico 6 le disuguaglianze salariali coinvolgono principalmente l'1% degli stipendi più alti. Se consideriamo le altre due fasce del decile superiore, notiamo sì una crescita, ma che tuttavia non può essere comparata all'eccezionale aumento che ha riguardato il centesimo e, quindi, il millesimo più ricco.

Eppure non troviamo una netta differenziazione di formazione tra queste tre fasce di popolazione. Troviamo, cioè, una quasi totale omogeneità nell'aumento delle competenze e del livello d'istruzione che ha animato il decile superiore. Stando alla teoria della produttività marginale,

dovremmo però avere di fronte anche una crescita relativamente uniforme sui salari.

Il problema è che non troviamo una crescita così diseguale della formazione tale da poter giustificare un aumento così imparo dei salari. In altre parole, il decile più ricco della popolazione statunitense ha migliorato, più o meno uniformemente, il proprio livello culturale, formativo e d'istruzione. Tuttavia, questa crescita omogenea delle competenze non ha generato un altrettanto omogeneo aumento dei salari. E ciò è in netta contraddizione con la teoria del prodotto marginale.

Dobbiamo chiarire, prima di tutto, che la fissazione dei salari dei top manager non viene attuata tramite una libera contrattazione nei mercati concorrenziali – quella che viene idillicamente presa nei modelli economici. Al contrario, essi vengono, in genere, fissati dai quadri superiori in gerarchia e i salari dei membri dei livelli superiori vengono regolati da loro stessi o da comitati di redistribuzione esterni al livello gerarchico preso in analisi ma con situazioni di reddito, di diritti e di privilegi alquanto analoghi.

Data l'impossibilità concreta di misurare l'apporto marginale che ogni dirigente crea nel suo lavoro all'interno dell'impresa, la decisione riguardo il salario è tendenzialmente guidata da aspetti arbitrari che dipendono, più che dal livello di efficienza del lavoratore dirigente, dai rapporti di relazione, di forza e di dipendenza che lega i diversi livelli gerarchici.

Ovviamente essi non possono fissare un salario in maniera totalmente indipendente dalle norme scritte e non scritte che sono vigenti nell'impresa stessa o nella società nel suo insieme. Le norme sociali sono uno degli elementi principali nella distribuzione del reddito all'interno di una società. Se nell'opinione pubblica è molto diffusa la convinzione che

gli alti manager si meritino stipendi di dieci, cinquanta, cento volte più alti di quello dello stipendio del dipendente più basso in gerarchia, probabilmente si avranno disparità economiche molto più accentuate.

Più dell'elemento marginale sembrerebbe che svolga un ruolo più importante quello etico-culturale. Quanto desta scandalo che lo 1% della popolazione detenga una fetta ampissima della ricchezza complessiva? Se l'economia dominante sottolinea sempre di più l'elemento meritocratico dell'alto livello degli stipendi dei superdirigenti, probabilmente la popolazione sarà più disponibile ad accettare una tale disparità economica.

Se, al contrario, la fedeltà al principio dell'uguaglianza, del giusto al di là di ogni ragionamento razionale o scientifico, è radicato nell'asseto civile prima che politico di una società, probabilmente si riterranno insostenibili alcuni livelli di disuguaglianza.

Per questo non dovrebbe destare confusione il fatto che il livello salariale delle fasce più alte è ben diverso a seconda dei paesi presi in considerazione. Così è più comprensibile accettare che nei paesi anglosassoni la disuguaglianza nei redditi sia aumentata in maniera così accentuata negli ultimi trenta anni. Mentre nell'Europa, pregna di quell'idea di capitalismo sociale di cui parlavamo all'inizio, tale divaricazione tra la fetta più ricca e quella più povera della popolazione sia meno marcata.

Ciò è avvenuto perché negli USA, in Gran Bretagna, in Canada e in Australia, si è sviluppato un approccio più tollerante riguardo agli alti compensi. Questo maggiore apertura convince gli alti manager a ammorbidire ulteriormente le stringhe dei loro compensi, rimettendo in discussione i limiti che l'opinione pubblica gli aveva imposto. E ciò che avviene è una reciproca influenza che ha, come risultato, una crescita

sempre più veloce dei compensi delle fasce più ricche della popolazione anglosassone.

Sicuramente alcuni potrebbero vedere in cattiva fede l'operato teorico di alcuni economisti di altissimo livello che, vedendosi rientrare nella sezione più ricca della suddivisione dei redditi, difendono lo status quo legittimandolo come strumento di merito ma che, in realtà, garantisce loro solo uno stipendio spropositato.

Per definizione, questo significa che i gruppi sociali privilegiati hanno registrato, negli anni settanta-ottanta, una crescita del reddito sensibilmente superiore alla crescita media dell'economia americana – fatto tutt'altro che trascurabile. All'interno di tali gruppi si trovano rappresentati, per esempio, gli economisti universitari americani, i quali sono perlopiù propensi a giudicare che l'economia degli Stati Uniti vada piuttosto bene e che premi, in particolare, il talento e il merito con equità e rigore: insomma, una reazione più che umana e comprensibile. […] Su questo dato di fatto insistono con particolare frequenza gli economisti che insegnano in università americane ma che sono nati all'estero (in genere in paesi più poveri degli Stati Uniti), il che è ancora più comprensibile, anche se un po' scontato.[48]

Al di là di questa supposizione è importante capire quanto il fenomeno degli squilibri legati allo sviluppo economico è comprensibile solo se analizzato ad una luce diversa che travalica, in un certo senso, le normali barriere della ricerca economica. E' qualcosa che si svolge su scala globale, coinvolgendo tutti i paesi implicati nel progresso socio-economico e che ha cause e conseguenze che, come capiremo meglio nel prossimo paragrafo,

[48] T. Piketty, Il capitale del XXI secolo, cit., p.453

non riguardano solo i tradizionali campi di analisi della scienza economica.

Il paradosso del progresso: l'infelicità umana

Sono un pubblicitario. Farvi sbavare è la mia missione.

Nel mio mestiere nessuno desidera la vostra felicità,

perché la gente felice non consuma.

(Frédéric Beigbeder)

Dalla metà degli anni '60 la ricerca economica ha incominciato a interrogarsi sulle eventuali ripercussioni personali, in termini di felicità e di autenticità media, che lo sviluppo economico stava producendo nei paesi maggiormente industrializzati.

In realtà, nella tradizione dell'economia civile, e cioè di quel filone che parte dall'opera del sacerdote e filosofo Antonio Genovesi e continua per tutto l'Illuminismo napoletano e, in parte, milanese, abbracciando pensatori del calibro di Galiani, Doria, Vico e Verri, il concetto di felicità già svolgeva un ruolo cardine e, in particolare, quello di *pubblica felicità.*

Dopo che nel corso dell'800 questo approccio è stato o disprezzato o rilegato a qualche trafiletto nei manuali di storia del pensiero delle idee, la felicità è ricomparsa nei dibattiti economici. Il motivo per cui tutto ciò è accaduto proprio nei nostri anni è dovuto alla volontà di misurare, sia in termini soggettivi che in termini oggettivi, la felicità, e di confrontarla con le altre variabili classiche dell'economia, e cioè con il reddito, la disoccupazione, l'inflazione e, con il progredire degli anni, con tutte gli altri fondamentali economici.

I pionieri, in realtà, vengono da un'altra scienza, la psicologia. Nel 1971 Brickman e Campbell, allargando lo studio sulle ragioni della felicità

individuale, toccano il punto di confine tra psiche ed economia e arrivano alla conclusione che i miglioramenti delle circostanze oggettive della vita non producono progressi effettivi sul benessere personale degli uomini e delle donne.

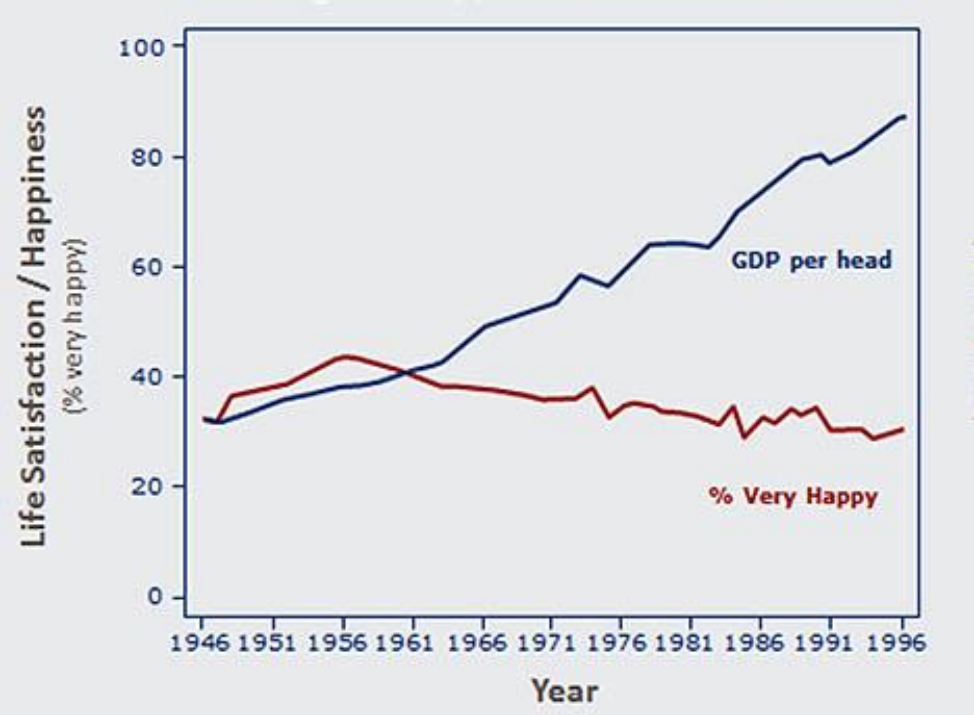
Coloro che per primi hanno reintrodotto lo studio sulla felicità in ambito economico sono Richard Easterlin e Tibor Scitovki. Essi somministrarono alcuni questionari a larghe fette della popolazioni che dovevano giudicare autonomamente il loro livello di felicità. Entrambi giunsero a conclusioni simili, le quali asserivano che, all'interno di una stessa nazione, la correlazione tra ricchezza e felicità percepita esiste ed è tutt'altro che debole; tuttavia, confrontando i dati tra paesi diversi, i risultati sul rapporto tra ricchezza e felicità non mostravano nessuna consequenzialità rilevante.

I paesi più poveri non risultavano meno felici di quelli più ricchi. Il celebre paradosso di Easterlin si fondava sul concetto di reddito relativo di Dueseberry [1949], il quale puntualizzava che l'utilità che un soggetto ottiene non è variabile del livello assoluto del suo consumo, ma di quello relativo e cioè in dipendenza al rapporto tra la sua ricchezza e quella dei membri della sua comunità.

Inoltre esistono interessanti studi che testimoniano quanto se fino alla fine degli anni '60 la correlazione tra crescita economica ed aumento della felicità percepita era relativamente forte, da quegli anni in poi si sviluppò un divaricamento che portò il PIL a crescere fino ai livelli altissimi che conosciamo mentre la felicità a subire non solo uno stallo ma anche un'importante flessione. Importante in questo senso è la ricerca effettuata dal "Bureau of Economic Analysis of the US department of commerce and US Bureau of the Census" che fa iniziare proprio negli anni '70 la discesa della felicità percepita.

Il grafico qui sotto mostra, invece, come la correlazione tra crescita economica e felicità sia incominciata a diminuire già dalla metà degli anni '60.

GRAF. 7 – Reddito e percentuali di persone che si ritengono felici negli USA (1946-1996)



FONTE: S. Bartolini, *Manifesto per la Felicità*, Donzelli Editore, Roma, 2010, pp. 81-86

Nonostante le ricerche in questo ambito siano molteplici e interessanti – e ne citeremo alcune – è interessante e cruciale comprendere la critica che Amartya Sen rivolge a questo campo di analisi e cioè alle modalità di somministrare test autovalutativi sulla felicità percepita.

Proprio in forza dell'assunto che criticavamo nei precedenti capitoli riguardo la monodimensionalità dell'uomo, alcuni pensatori come lo stesso Sen o Martha Nussbaum mettono in dubbio l'efficacia che l'essere

umano possa mostrare nel valutare il proprio livello di felicità o di autorealizzazione.

L'uomo, il più delle volte, vive intrappolato in gabbie mentali o sociali che gli impediscono perfino di percepire la sofferenza, il dolore o l'inautenticità. Motivo per cui sembrerebbe inutile o addirittura forviante domandare agli uomini o alle donne se essi sono felici.

A maggior ragione se noi crediamo che l'essere umano viva, in questo contesto storico, in uno stato di alienazione perenne, come potrebbe valutare oggettivamente la sua vicinanza emotiva ad una condizione che si possa definire lontanamente di felicità? E tali condizionamenti possono essere di natura sia mentale sia sociale, come fa giustamente notare Sen.

La questione interessante che riguarda questo approccio concerne non tanto la legittimità del considerare dotata di valore la felicità, cosa di per sé sufficientemente convincente, quanto la sua legittimità esclusiva. Si prenda in considerazione una persona molto svantaggiata che sia povera, sfruttata, di cui si abusi lavorativamente e che sia malata, ma che le condizioni sociali hanno reso soddisfatta della propria sorte (per mezzo ad esempio della religione, della propaganda politica o dell'atmosfera culturale dominante). Possiamo forse credere che se la cavi bene perché è felice e soddisfatta? Può il tenore di vita di una persona essere alto se la vita che conduce è piena di privazioni?[49]

Un fatto che, però, dobbiamo evidenziare è che anche i cosiddetti dati oggettivi sul benessere, come quelli sui suicidi, l'uso di psicofarmaci o l'incidenza di malattie mentali fanno registrare un quadro ancor più negativo dei test autovalutativi. Per esempio si registrano aumenti spaventosi di casi di ansia, di depressione o di disordine nevrotico, per come è stato definito da Jenkins.

[49] A.K. Sen, *Capability and well-being*, The quality of life, Oxford 1993, pp. 39-40

Un altro elemento importante da prendere in considerazione è che tali eventi di disturbo mentale accadono sempre più precocemente. Negli Stati Uniti, con lo studio di Beck del 1967, si diceva che la depressione colpiva di medio un soggetto di circa ventinove anni mentre era del tutto inusuale nei giovani sotto i vent'anni. Nel 1993, con lo studio di Lewinsohn e altri, venne accertata che la frequenza più alta di crisi depressive si trovava nella fascia adolescenziale della popolazione. Nel 2004, Diener e Seligman registrarono un abbassamento dell'età media in cui accadeva il primo caso di crisi depressiva. Molti ragazzi di undici o tredici anni sperimentano i primi disturbi psichici ben prima di entrare in un istituto di scuola superiore. Ansia, depressione, deficit dell'attenzione sono passati dal colpire l'1,4% dei giovani dai 4 ai 15 anni nel 1979 al 12,8% del 1996. L'8% degli adolescenti soffre oramai di una depressione pesante e cronica. I tassi di suicidio sono talmente aumentati dal diventare la quarta causa di morte tra i 10 e i 14 anni [Schor 2005].

Motivo per cui dobbiamo interrogarci con maggiore profondità sullo stato della felicità umana in relazione al progresso del benessere e della tecnica.

Dobbiamo, prima di tutto, constatare quanto ciò che sta accadendo nell'ambito della scienza economica sia qualcosa di straordinario che comporta una rivoluzione delle fondamenta teoriche e applicative che hanno dominato l'approccio economico per secoli.

Da una visione solo quantitativo-materiale, l'economia incomincia a domandarsi le conseguenze sociali, psicologiche e spirituali delle leggi che regolano i mercati e le società economiche che costruiamo. L'economista inglese Robert Layard, citato da Luigino Bruni sulla pagina Treccani "Economia e Felicità", parla addirittura di nascita di una «nuova scienza»,

la scienza della felicità, che comporta «una radicale riforma della teoria su cui si basa la politica economica»[50]

Ciò che porta avanti questo nuovo filone dell'economia è la teoria per cui un certo tipo di capitalismo ha alimentato forme distorte di stili di vita, di modi di pensare, di concezioni di sé e degli altri che hanno contribuito, non in forma esclusiva, ala crescita del malessere personale.

Si sta, insomma, dicendo che la crescita , sia per come l'abbiamo descritta nei precedenti capitoli sia per come è stata concettualizzata e intesa lungo tutta la modernità, abbia prodotto un fortissimo disagio umano.

Non potremmo perciò distinguere ciò che il progresso ha fatto di buono e ciò che invece ha fatto di male con estrema chiarezza, proprio perché i grandi successi della tecnica e dell'economia sembrano intrinsecamente collegati alla drammatica crisi psico-esistenziale che sta accompagnando l'uomo agli inizi di questo nuovo secolo.

Diversi modelli possono definire meglio ciò che stiamo dicendo in teoria. Essi ci spiegano che la crisi di significato che colpisce le vite di molti esseri umani nei nostri tempi è in realtà uno, se non l'unico, motore di una crescita economica forte e sostenuta nel tempo. Tali modelli sono stati definiti di crescita endogena negativa (Negative Endogenous Growth) ed essi si basano essenzialmente su tre ipotesi:

1) Ci sono cose che non si possono comprare e che sono molto importanti per il benessere, definite beni liberi o consumi gratuiti.
2) L'economia ha la grande capacità di fornire sostituti costosi dei beni liberi.
3) La crescita economica genera una diminuzione nella disponibilità dei beni liberi.[51]

[50]L.Bruni, Economia e Felicità, Treccani, 2009, http://www.treccani.it/enciclopedia/economia-e-felicita_%28XXI_Secolo%29/

Il primo assunto si riferisce a quel tipo di bene che non può essere comprato su un mercato di beni o servizi e che vengono considerati basilari per una vita soddisfacente. Essi sono principalmente di tre tipi.

a) Beni relazionali, come un rapporto di amore o di amicizia autentico o una città senza criminalità o una struttura sociale equa.
b) Beni ambientali, come una buona qualità dell'ambiente che comprende aria pulita, spazi verdi all'interno dei nuclei urbani, industrie che non producono scorie dannose etc.
c) Beni di libertà personale che dovrebbero contraddistinguere gli aspetti personali di un uomo felice e cioè un buon livello di cultura, di curiosità, di passione nel proprio lavoro, di cura di sé etc.

La crisi di questo tipo di bene alimenterebbe la crescita economica. Si mostra, per esempio, che il degrado relazionale può essere un forte motore per uno sviluppo materiale il quale, tuttavia, produce un ulteriore deterioramento dei beni gratuiti che sono, in fondo, l'unica vera essenza e origine della felicità.

Il punto 2, infatti, ci dice che l'uomo contemporaneo ha la possibilità di sostituire i beni gratuiti con consumi costosi, e cioè vendibili sui mercati tradizionali.

Se per esempio il mare vicino casa diventa sempre inquinato, una famiglia ha la possibilità di far costruire una piscina nel proprio giardino o, nel caso in cui mi ritenga insoddisfatto della mia situazione esistenziale, posso affogare la mia difficoltà nel gioco d'azzardo o in un uso spropositato e dannoso del cibo o del tabacco o dell'alcol.

[51] S. Bartolini, *Manifesto per la Felicità*, cit., pp. 81-86

Ovviamente, per potermi permettere questa sempre più costosa sostituzione dobbiamo consumare di più e guadagnare di più e, quindi, lavorare di più. Dobbiamo cioè allontanarci sempre di più da una ricerca reale di autenticità per sostenere le "spese difensive" che garantiscono un palliativo temporale alle lacune psico-esistenziali che asfissiano le nostre vite.

Ed è qui che troviamo il punto centrale della nostra analisi. Il meccanismo basilare che costituisce il progresso economico è che la crescita funziona come un "processo di sostituzione" fondato su un processo distruttivo di beni gratuiti che non circolano sui mercati tradizionali, il cui deterioramento produce ulteriore "fame di senso" che gli esseri umani colmano con un consumo ancora più assennato e folle.
In altre parole la crescita economica degli ultimi quaranta anni si è nutrita del suo stesso potere annichilente.

In altre parole, un bene è ciò che può soddisfare un'esigenza, un bisogno, un anelito. Esistono due tipi di beni. I beni che puoi comprare; ed i beni che puoi ottenere in forme diverse dalla compravendita economica. Stiamo capendo che il successo dell'economia contemporanea risiede proprio nella eccelsa capacità del capitalismo di trasformare i primi nei secondi, e cioè di convertire beni in merci.

Se io mi sento solo, per esempio, posso o ascoltare questo dolore e affrontare questo fatto con serietà e dedizione o, altrimenti, posso comprarmi una nuova macchina che possa consolare momentaneamente le mie sofferenze. E questo meccanismo difensivo sta sempre più alimentando le vite degli uomini occidentali.

Basterebbe vedere la tabella che mostriamo qui sotto che ci racconta come sono cambiate, dal 1975 al 1991, le componenti ritenute essenziali per una "buona vita" dagli intervistati.

Lo studio fu effettuato da Juliet Schor nel suo libro "The overspent american" citato da Stefano Bartolini in "Manifesto per la felicità".

Tav. 8 – *Percentuale di individui che identifica le voci elencate come componenti della "buona vita"*

	1975	*1991*
Casa per vacanze	19	35
Piscina	14	29
Abiti eleganti	36	44
Un mucchio di soldi	38	55
Un lavoro pagato molto più della media	45	60
Uno o più bambini	74	73
Un matrimonio felice	84	77
Lavoro interessante	69	63
Seconda auto	30	41
Pensano di poter realizzare la "buona vita"	35	23

FONTE: J. Schor, *The Overspent American: Upscaling, Downshifting, and the New Consumer,* Basic Books, 1998

L'elemento interessante è che, non solo tutte le componenti materiali sono aumentate nelle percentuali a discapito degli elementi relazionali ed

esistenziali, ma che anche la speranza media di poter realizzare una vita felice è drasticamente diminuita. Più il bisogno di senso è colmato da istinti consumistici, più gli stessi istinti consumistici deprimono l'animo umano. E questa depressione si manifesta non solo nell'infelicità ma anche in una mancanza di fiducia nel potersi "salvare" dall'attuale situazione.

La logica del consumo è conseguenza di un sistema motivazionale che si fonda sulla sola gratificazione esterna, mentre la libertà e l'autenticità derivano da motivazioni che riguardano aspetti come la passione, il piacere, la pace, la curiosità. L'uomo ridotto a macchina di consumo è come se fosse annebbiato nella sua capacità di distinguere i suoi bisogni e ridotto a brancolare nella propria esistenza alla ricerca di soddisfazioni effimere.

E il modello che sintetizza tale forma antropologica è proprio quell'homo oeconomicus di cui parlavamo in precedenza. Un essere umano che compie le proprie scelte in base ad un calcolo di vantaggi e svantaggi materiali, alienato da relazioni positive e di crescita e rinchiuso in una visione strumentale dell'altro volta al tanto semplice quanto drammatico obiettivo di accaparrarsi fette più ampi di ricchezza e di merci.

E sul processo di isolamento dell'uomo contemporaneo troviamo tantissimi riscontri scientifici. Alcune ricerche hanno evidenziato la tendenza a reificare l'altro [Kasser 2002] e cioè a valutare l'altro come oggetto con le normali conseguenze di perdita di senso di empatia, generosità, fiducia.

Si comprende meglio il meccanismo di cui stiamo parlando alla luce di questi dati. Più la cultura del consumo è radicata e meno l'uomo ha relazioni autentiche e più cercherà di rimediare alla sua solitudine con un maggiore consumo, fino ad essere schiavo di un circolo vizioso infinito. E ciò è stato verificato da Khana e Kasser nel 2001 con gli studi sull'amicizia

strumentale o dalle ricerche sulla diffusione di comportamenti machiavellici nelle relazioni interpersonali di McHoskey.

E' questo modello di uomo che alimenta la crescita economica. Come ci dice la citazione ad inizio paragrafo, come potrebbe un uomo integro consumare quanto il sistema produttivo richiede? Come potrebbe un uomo relazionale, per come è stato definito, essere intrappolato in quelle trappole di consumo e di alienazione che pompano il livello di ricchezza di una nazione?

E sul ruolo dei media nella diffusione di tale modello antropologico sempre Juliet Schor si è interrogata. Per esempio è chiaro negli ambienti di marketing l'importanza di legare desideri autentici a caratteristiche di una merce, di un prodotto, il cui obiettivo sarebbe proprio di confondere la connessione che lega il bisogno alle modalità di soddisfazione.

Il classico esempio dei biscotti venduti con una pubblicità che non mostra le caratteristiche del prodotto ma che fa vedere una felice famigliola che si gode in pace ed in compagnia una prima colazione. Tutto ciò viene fatto e pensato con l'intento di inculcare nelle menti dei consumatori questo processo mentale: se comprerò quel biscotto, mi sentirò come se avessi veramente una famiglia come la pubblicità mi mostra.

La manipolazione avviene non tanto sul contenuto dei bisogni ma sulla loro modalità di soddisfazione. E' lì che puoi utilizzare il desiderio insito nell'uomo e indirizzarlo sull'atto del consumo.

Per non parlare della pressione delle aziende ad accaparrarsi la fiducia dei ragazzi fin dalle primissime fasi di coscienza. Più il giovane vive un disagio esistenziale, più gli apparirà convincente la speranza che un marchio gli garantirà maggiore inclusione sociale o un forte senso di appartenenza. Negli Stati Uniti la spesa pubblicitaria rivolta ai bambini ha

raggiunto quota quindici miliardi di dollari nel 2004, esattamente centocinquanta volte superiore alla spesa totale in pubblicità del 1983.

E ovviamente questo richiamo ad un sempre maggiore livello consumo richiede risorse sempre più ingenti ai membri di una società. Essi si troveranno costretti a lavorare molto di più per potersi permettere la loro dose quotidiana di consumo. E ciò è testimoniato dall'aumento vertiginoso delle ore lavorative che ha preso piede negli ultimi trent'anni negli Stati Uniti. E tutto ciò ha prodotto un ulteriore restringimento della eterogeneità delle attività dei cittadini americani sempre più costretti a vivere le loro settimane nel dualismo lavoro-consumo.

Ed è questo che chiarifica la struttura economica che ha prodotto tanto progresso negli ultimi cinquanta anni. Il grande e ammirabile tentativo di far progredire la civiltà umana ha perso, negli anni, la consapevolezza della complessità di tale compito, diventando vittima di un riduzionismo ontologico inaudito tale per cui tale progresso è avvenuto solo su un piano quantitativo-materiale, dimenticando ciò che realmente conta.

E' importante sottolineare che qui non si vuole dire che l'aumento del reddito pro capite che ha contraddistinto molte nazioni nell'arco di questi quarant'anni sia l'unica causa dell'infelicità umana.

Tuttavia, si può notare, sia dai materiali statistici sia da un'attenta valutazione della realtà, che un'ideologia sempre più improntata alla sostituzione dei valori di consumo ai tradizionali sistemi di vita abbia svolto un ruolo decisivo all'ulteriore declassamento delle esistenze umane.

Possiamo insomma dire che, di fronte all'emergenza sociale, storica, politica che sta colpendo l'Occidente moderno, i valori di consumo abbiano offerto un veleno, una droga e cioè una distrazione dannosa, la

quale ha allontanato le donne e gli uomini del nostro tempo dall'affrontare la portata storica dei nostri tempi.

Come si intuisce dall'evolversi della tesi, si comprende che esiste in realtà una connessione logica tra il quadro geopolitico che si è venuto a creare nel dopoguerra, la crescita economica, le disuguaglianze sociali e lo stato di malessere vissuto da tanti esseri umani.

Ma questa cronaca vi vuole sconvolti in una crisi di valori, perché il potere, creato in conclusione da noi, ha distrutto ogni cultura precedente, per crearne una propria, fatta di pura produzione e consumo e quindi di falsa felicità. La privazione dei valori vi ha gettato in un vuoto che vi ha fatto perdere l'orientamento e vi ha umanamente degradati. [52]

Per comprendere i processi che hanno e continuano ad animare l'intera globalità, prenderemo in analisi due date che si ritiene siano significative proprio alla luce dell'interpretazione che stiamo cercando di dare allo sviluppo economico degli ultimi sessant'anni. Esse sono il 1968 e il 1989.

Di fatti il sessantotto si presentò al Mondo come una rivolta storica del mondo giovanile, e cioè delle proiezioni future della società, contro le logiche ipocrite e mercantilistiche del capitalismo occidentale.

Rispetto al nostro ragionamento, potremmo brevemente concludere che il sessantotto fu una tappa decisiva per la costruzione di quella società dei consumi di cui denunciavamo i limiti, economici e personali, nei precedenti paragrafi.

Essenzialmente esso si rivelò come l'atto di distruzione finale non tanto del capitalismo, inteso nelle sue accezioni negative, ma, piuttosto, dell'assetto valoriale sintetizzato nei fenomeni sociali della borghesia tradizionale.

[52] P. Pasolini, Corriere della Sera, 1° Agosto 1975

Sebbene non possiamo non riconoscere in quel movimento studentesco importanti elementi emancipatori, la dissoluzione della cosiddetta morale autoritaria, paternalistica e conservatrice che animava la borghesia occidentale non fece altro che lasciare alle logiche consumistiche la più piena predominanza culturale.

La sempre più urgente richiesta di liberazione della sfera privata degli individui dai vincoli morali che caratterizzavano le società tradizionali agevolò sia il processo di atomizzazione sia quello di degenerescenza sociale e culturale che rappresentano i pilastri fondanti del moderno sistema consumistico.

Come fa notare Fusaro, il Sessantotto che doveva produrre l'emancipazione *dal* capitalismo, ha invece generato l'emancipazione *del* capitalismo dagli ultimi residui dialettici[53]; i quali, nel bene e nel male, costituivano un'alternativa di pensiero alla totalità imperante del predominio della merce e del consumo.

La distruzione di quei residui religiosi, autoritari, paternalistici e morali della cultura borghese appiattirono le società sull'attuale sistema economico che, come primo obiettivo commerciale e politico, ha quello di totalizzare la vita degli uomini e delle donne contemporanee.

L'uomo, oramai rassegnato nei suoi desideri trasformativi, svaluta la sua potenzialità riducendosi a mero homo consumens, il quale per soddisfare la sua fame di senso che, prima sfogava nelle grandi dottrine, politiche e religiose, si getta su un consumo infinito ed illimitato.

Sembrerebbe che la fine delle grandi narrazioni, delle grandi ideologie politiche, delle forti spinte trasformatrici, tutte annientate dall'onda

[53] D. Fusaro, *Minima mercatalia*, cit. p.381

annichilente del postmodernismo, abbiano abbandonato l'uomo in un coercizione ugualmente repressiva.

Ovviamente qui non si vuole effettuare una rivisitazione nostalgica del passato. Tuttavia, si vuole mostrare quanto alcune problematiche che colpivano le società pre-democratiche continuano a dominare le vicende sociali e politiche dei nostri giorni.

Se, per esempio, prima la libertà era limitata da forze esterne, pubbliche, socialmente osservabili, che venivano esercitate dai sistemi politici e cioè dagli ultimi tragici tentativi di imporre una visione del Mondo unica all'intera comunità; con il sessantotto, la libertà che l'uomo aveva faticosamente ottenuto sul piano civile viene intesa nella sua accezione negativa e, quindi, malamente impiegata in un pendolo che va dal conformismo culturale all'adorazione della divinità merce.

Sembrerebbe che il '68, avendo iniziato una fase positiva della storia, abbia lasciato l'opera di svolta epocale a metà. Questa inconcludenza ha, di fatto, creato una terra di nessuno in cui gli unici slanci di senso sembrerebbero essere quelli provenienti dall'atto del consumo.

Se i postmodernisti hanno raso al suolo l'edificio ideologico della modernità, liberando chi ne era prigioniero, non hanno offerto all'uomo una dimora alternativa: siamo diventati nomadi esistenziali che vagano in un mondo senza frontiere di desideri insoddisfatti, alla ricerca di qualcosa a cui aggrapparsi.[54]

E la violenza con cui la nuova ideologia propugnava la desacralizzazione dei costumi e delle tradizioni in nome di una nuova adorazione laica del mercato era ben chiara già ad alcuni intellettuali dell'epoca. Pasolini lo dice bene in questo articolo del 18 luglio 1975 pubblicato sul Corriere della Sera.

[54]J.Rifkin, *Il sogno europeo*, Mondadori, Milano, 2010, p. 7

Tale realtà ha tratti facilmente individuabili, perché la loro violenza è quella di una mortuaria vitalità che dilaga su tutto: perdita di antichi valori (comunque li si vogliano giudicare); correzione del'accettazione del consumo attraverso l'alibi di una ostentata ed enfatica ansia democratica, correzione del più degradato e delirante conformismo che si ricordi, attraverso l'alibi di un'ostentata ed enfatica esigenza di tolleranza. […] Bada che la caratteristica della "prima vera grande rivoluzione di destra" consiste nella distruttività: la sua prima esigenza è quella di far piazza pulita di un universo morale che le impedisce di espandersi.[55]

La valutazione che Pasolini compie è importantissima proprio perché racconta passo dopo passo, in contemporanea, di un Mondo che si modifica sotto i propri occhi. E ciò rimane valido, nonostante la valutazione politica-partitica che dà di tale relativizzazione quale un fenomeno di destra, la quale, probabilmente, è più figlia del suo particolare contesto storico e delle sue categorie politiche che di una reale validità storica.

Una seconda data importante è sicuramente il 1989. In questa data possiamo scorgere la vittoria assoluta delle democrazie liberali sull'Unione Sovietica e, cioè, su quella nazione che più di tutte aveva cercato di opporre un sistema economico diverso da quello capitalistico.

Certamente il crollo del Muro di Berlino rimane un evento storicamente fondamentale che segna il crollo della dittatura comunista che aveva oppresso la Russia e tutto l'est europeo per più di settant'anni. E, quindi, non possiamo non vedere in questo riassestamento della geopolitica mondiale come qualcosa di positivo ed evolutivo per la storia globale.

[55] P. Pasolini, *Lettere Luterane*, Garzanti, Milano, 1976, pp.92.93

Tuttavia, da quella data in poi il capitalismo, trovandosi vincitore e dominatore assoluto in tutti i paesi del Mondo – escluse alcune eccezioni- si è sempre di più presentato nelle sue rappresentazioni peggiori.

Il cosiddetto capitalismo NEG è diventato l'unica forma di Mondo possibile, schiacciando ulteriormente l'immaginario trasformativo umano in una desolante mancanza di creatività politica. Perfino la caratterizzazione sociale del già citato Capitalismo europeo sembra vacillare dinanzi al trionfo del modello anglosassone. La sfumatura renana che prima contraddistingueva il capitalismo del Vecchio Continente perde la sua validità sia negli ambienti politici sia in quelli accademici, portando al tramonto quel famoso "Sogno Europeo" di cui ci parlava Jeremy Rifkin che avrebbe dovuto segnare la nuova fase politico-economica dell'Occidente.

I processi di americanizzazione avvenuti in Europa dal dopoguerra sono iniziati come fenomeni politico-militari. Infatti, abbiamo già evidenziato l'avvicinamento che è avvenuto nell'organizzazione militare, nell'economia e nella cultura europea rispetto a quella statunitense e quanto esso, se analizzato con una prospettiva più ampia, nascondi insidie e possibili degenerazioni. Possiamo perciò prevedere che, ceteris paribus, l'Europa vivrà con sempre maggiore intensità e velocità la tendenza ad appiattirsi sulle strutture americane. Sicuramente ciò non sarebbe un male di per sé. Il problema è che conosciamo bene lo stato di salute personale e politico della società americana in termini di disuguaglianza e disagio psichico.

Inoltre con la fine del terribile sistema sovietico viene a morire anche l'ultimo contradditorio del sistema capitalista il quale, sciolto da qualsivoglia critica sistemica, si è sentito più "libero" di spostare sempre più in alto – o in basso se preferiamo – l'asticella del proprio limite.

Ed è da qui che i fenomeni di esplosione di ingiustizia ed infelicità trovano un ottimo combustibile. Con gli anni'80, e poi per tutto il trentennio successivo, la trasformazione sociale diviene globale e si incanala definitivamente sui binari delle ultime categorie ancora rimaste salve: produzione e consumo.

Se abbiamo commentato il boom economico come una straordinaria fase di armonizzazione tra le diverse classi sociali, negli ultimi anni, e in particolare a seguito della crisi iniziata nel 2008, stiamo assistendo a quei fenomeni di polarizzazione economica che, denunciati da Marx, venivano interpretati come la fase in nuce d'annientamento dello stesso sistema capitalistico.

Su questo basta vedere gli ultimi dati pubblicati dalla ricerca compiuta dal "Centro di ricerca e documentazione Luigi Einaudi". Essa ci dice che, in Italia, la classe media è passata dal 57,1% nel 2007 al 38,5% della popolazione nel 2015[56]. Tre milioni di famiglie che sono passate dalla classe media alla povertà. Se questo fenomeno continuasse e la disuguaglianza, che in America già domina i rapporti interclassisti, proseguisse la sua corsa, bisognerà vedere se le norme etiche ed il fermento culturale del nostro continente saranno anch'essi vittime di un adeguamento e di una tolleranza verso tali fenomeni o se si verificheranno forme nuove di scontro sociale.

Tutto ciò viene accompagnato dallo stato sempre più paludoso della cultura e della politica, che lascia sempre più in balia dell'incertezza e della depressione dei tempi soprattutto i più giovani. Essi sono coloro i quali percepiscono maggiormente la diminuzione delle possibilità che questo Mondo, in realtà, propone in continuazione.

[56] Centro di ricerca e documentazione Luigi Einaudi, *Indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani*, Agema Corporation, 2015, Milano, pp. 81-104

Nonostante i grandi progressi tecnici nel campo delle comunicazioni, dei trasporti e dell'informatica che dovrebbero ampliare il campo di azione di ognuno di noi, in realtà l'essere umano vive quest'epoca come insoddisfacente e limitata, in cui i sentimenti che realmente arricchiscono, in qualità e non in quantità, un'esistenza vivono un periodo di drammatica mancanza di offerte.

E' l'epoca delle passioni tristi[57], della fine della storia[58], che lascia gli uomini e le donne in uno stagno la cui unica via d'uscita proposta nel mercato mondiale è quella di perdersi in una superficialità e in una ricerca di apparenza le quali, come diceva Pasolini nella citazione iniziale, degradano la natura umana.

Ed è questa forse una delle cause della crescente infelicità umana. L'aver declassato il potenziale umano in una forma d'esistenza che non può cogliere i reali bisogni e soddisfare le caratteristiche naturali che distinguono l'essere umano.

L'aver "tradito" la costituzione psichica dell'umano ha generato questa crisi sociale e personale che ora ci troviamo a descrivere. Aver castrato l'azione trasformativa su cui, da sempre, si basa la mente dell'uomo occidentale ha generato società sterili, incastrate nella ricerca affannata di un benessere mai pieno e ingabbiate in una prospettiva individualista in cui l'unico orizzonte di senso che rimane è quello della ricerca dell'affermazione superficiale della persona.

Non volendo qui rimpiangere ciò che accadeva prima della svolta moderna e, in particolare, della fine della II Guerra Mondiale, si vuole però sottolineare quanto i fenomeni economici, sociali e personali si

[57]M.Benasayang, G. Schmit, *L'epoca delle passioni tristi*, Feltrinelli, Milano, 2004
[58] F. Fukuyama, *La fine della storia e l'ultimo uomo*, BUR, Milano, 2003

trovino su dimensioni diverse le quali, tuttavia, rimangono legate da un nocciolo problematico comune.

La crescita dei valori consumistici, l'aumento delle disuguaglianze, il tracollo di ogni ideale politico trasformativo e il sempre più diffuso stato d'infelicità sono legati indissolubilmente da una stessa radice che è storica e metastorica allo stesso tempo. Il concetto di squilibrio si deve, perciò, far risalire non solo alla struttura economica della contemporaneità, ma anche al perché e al come la psiche umana abbia costruito e si continui a relazionare con tale sistema.

CONCLUSIONE

Quando senti gridare: "Evviva il progresso!",

chiediti: "Il progresso di che?".

(Stanislaw Jerzy Lec)

Alla fine di questo lavoro, che non può che essere un umile e piccolo inizio, ci troviamo di fronte all'aforisma del poeta polacco. La crescita negli ultimi sessant'anni ha vissuto fasi diverse: talvolta ascendenti, talvolta discendenti.

Tuttavia, la società occidentale, intesa oramai come globalità sviluppata, è incanalata nel fiume della crescita economica e materiale da almeno tre secoli. Questa lunga tendenza storica ha sperimentato un momento di sviluppo spaventoso, come mai si era visto nel corso della storia umana, negli ultimi sessant'anni.

Essi iniziano con la fine della seconda guerra mondiale. Con la fine della tragica esperienza bellica che aveva letteralmente dilaniato un intero Mondo e, in particolare, il continente europeo.

Il conflitto aveva lasciato il vecchio continente in preda alle dinamiche di scontro che da secoli avevano animato i rapporti tra le nazioni. Al contrario del passato, e grazie agli sviluppi dell'industri bellica, tuttavia, si assistette ad un vero e proprio massacro di uomini e a distruzioni di intere città.

Questa terribile esperienza pose di fronte ai popoli occidentali una scelta obbligatoria. Non era più sostenibile proseguire sulla via del conflitto e

della separazioni. La posta in gioco non era più un lembo di terra o la conquista di un avamposto militare ma l'annientamento della civiltà europea nel suo insieme. Si decise quindi di iniziare una fase inedita per la storia del nostro continente. Essa doveva sorreggersi sopra due pilastri fondanti: la cooperazione e la pace. E furono intraprese numerose iniziative, sia al livello europeo sia al livello mondiale, per creare una rete internazionale di cooperazione diplomatica, politica ed economica.

Sicuramente uno dei più significativi fu l'accordo siglato da quarantaquattro paesi a Bretton Woods per la strutturazione di un sistema di cambi fissi che poneva al centro del suo funzionamento il dollaro statunitense. Questa nuova fase dell'Occidente fu dall'inizio incentrata sulla figura predominante degli Stati Uniti d'America. La spaventosa forza militare e la potenza economica la resero l'incontrastata nazione egemone, sostituendosi a quello che era stata la Gran Bretagna fino ad allora.

Il Piano Marshall e la politica degli aiuti intrapresa dagli Stati Uniti a favore delle nazioni europee riuscirono a risollevarle e ad agevolare il percorso di ricostruzione, che prima in termini materiali doveva avvenire nei termini della fiducia e della speranza, elementi necessari per permettere ad un'economia, e più in generale ad un'intera nazione, di risollevarsi.

Il nuovo assetto internazionale, la figura garante e propulsiva degli States, il gap tecnologico che l'Europa aveva da recuperare rispetto agli Stati Uniti si unirono alle condizioni che già avrebbero agevolato un boom economico, vale a dire bassi salari, materie prime a basso costo e un ruolo sempre più attivo delle politiche espansive dei diversi stati.

Fu questo, senza dubbio, un elemento caratterizzante dei primi anni del cosiddetto boom. Alcuni Stati europei scesero in campo direttamente per

sostenere, alimentare e dirigere le politiche industriali da mettere in atto in quel determinato contesto storico.

Fu qualcosa di nuovo nella storia di molti paesi. Sicuramente già si era assistito a momenti in cui lo Stato diveniva non solo uno tra i tanti attori economici ma il protagonista, l'arto principale e, talvolta, unico che si prendeva la responsabilità o il diritto di procedere nella strada del progresso.

Tuttavia, al contrario delle epoche passate o della struttura economica vigente allora nell'URSS, quella messa in atto nel secondo dopoguerra non fu una pianificazione coercitiva, piuttosto si trattò di una pianificazione indicativa. Si permise, cioè, al privato, inteso nel suo significato generico, di intraprendere un'attività economica e di gestirsela liberamente; al contempo lo Stato svolgeva un ruolo inedito di regolazione e propulsione, una garanzia del sistema e un attore dello stesso sistema.

Questa strana alchimia riuscì a produrre un effetto incredibile, un mix di elementi che crearono uno sviluppo economico e civile come mai si erano visti in Europa. Il termine civile non è casuale. Esso vuole sottolineare quanto la crescita economica del primo ventennio preso in analisi sia stata un'occasione di crescita sociale per le nazioni e, cioè, di uno sviluppo della civitas, della totalità dei membri della cittadinanza, o, più sinteticamente, della globalità della comunità nazionale.

E'importante evidenziare questo elemento. La crescita economica si è accompagnata allo sviluppo sociale delle nazioni. E ciò è dimostrabile in molti modi. Prima di tutto, si assistette ad una fase nuova di riduzione delle disuguaglianze economiche. L'emersione di una classe media patrimoniale, di una borghesia impiegatizia e commerciale che costituì il centro, la classe sociale più significativa dell'Occidente sviluppato. Si sottrassero alla povertà e all'analfabetismo fette importanti della

popolazione. Si formò un ceto medio capace di rendere più armonizzata la società europea, la quale in precedenza era stata teatro di una conformazione sociale tra le più diseguali del Mondo.

Il processo di cui stiamo parlando salvò concretamente il sistema capitalistico dalla fine che gli era stata prospettata dalla previsione marxiana. Essa individuava in un tale assetto economico una contraddizione interna che avrebbe portato ad una polarizzazione sociale insostenibile, a cui, a sua volta, sarebbe susseguita una rivoluzione della popolazione indigente contro i pochi ricchissimi industriali.

Non solo ciò non avvenne ma si verificò un fase incredibile di unificazione economica tra le nazioni e all'interno di esse. Regioni che, storicamente, erano ritenute secondarie o sottosviluppate, furono protagoniste di una crescita perfino superiore a quella che animava le regioni più ricche. Esse, sospinte anche dall'intervento dello Stato, furono messe nelle condizioni di sprigionare il potenziale di crescita e di produzione che era rimasto sottoutilizzato per interi decenni.

Questo particolare accordo tra elementi diversi si esaurì negli anni '70. Molti storici fanno iniziare questa fase discendente dalle crisi petrolifere che misero in ginocchio l'economia globale prima nel 1973 e poi nel 1979. Con questo decennio si destabilizzò l'equilibrio internazionale che aveva garantito un terreno fertile alla crescita economica. La fine del gold exchange standard, la salita dei prezzi delle materie prime, l'inflazione che aggravava lo stato di stagnazione, la concorrenza che oramai i paesi europei dovevano sostenere contro le nazioni in via di sviluppo che potevano permettersi salari irrisori, sono, senza dubbio, alcuni dei fattori che portarono ad un rallentamento della crescita economica.

In più avvenne anche un radicale cambiamento nei paradigmi economici che avevano dominato gli ambienti accademici e i provvedimenti politici

dell'Occidente post-bellico. Nuove teorie incominciarono ad influenzare le scelte politiche e monetarie che subirono uno slittamento da un'attenzione principale sui temi della crescita e dell'occupazione verso quelli dell'inflazione e della stabilità economica generale.

Abbiamo visto come, in realtà, le teorie neomonetariste derivino da un'antropologia ben specifica che ha radici lontane nella storia del pensiero economico. Abbiamo sottolineato quanto la differenza principale non si trovi nell'ambito dei temi economici ma si verifichi sul territorio dello studio e dell'interpretazione dell'uomo e delle sue interazioni con la comunità.

Le politiche liberiste trovano origine in un'idea di uomo separato dalle sue relazioni, monade individualista che brama solo un accrescimento delle sue disponibilità quantitative e che non riconosce a nessun organo esterno a sé, Stato incluso, un ruolo di produzione di legge morale. Esso rimane l'unica fonte per stabilire ciò che è giusto e cosa non lo è.

Questo assunto si concretizzò specialmente nell'ambito dell'etica economica e sociale. Si incominciò a non riconoscere più un ruolo di armonizzazione sociale allo Stato, il quale dovrebbe garantire, non solo una forte struttura morale condivisa, ma anche una concretizzazione di tali principi etici negli ambiti economici e politici.

Il processo di individuazione della persona da elementi coercitivi, in realtà, inizia molto prima e cela, in realtà, anche elementi evolutivi; tuttavia, in quegli anni subisce un'accelerazione particolare che conclude il suo processo positivo, degenerando dalle sue iniziali propositive. Su questo ragionamento molti individuano nel '68 una fase di svolta. Esso rappresenta il passaggio da una società a struttura fortemente rigida ad una liquida, in cui non esistono principi ferrei o valori assoluti riconosciuti dall'intera comunità.

Su questa fase esistono interpretazioni diverse. Quello su cui è importante soffermarci è che questa nuova epoca critica, come avrebbero detto i sansimoniani, distrusse un assetto valoriale forte per lasciare l'intera civiltà occidentale in una terra di mezzo d'incertezza e nichilismo.

In un tale rivolgimento morale, molti provvedimenti politici persero credibilità o ragione d'essere. Non si sapeva più per quale motivo lo Stato dovesse imporre un'idea di giusto nella società e per quale ragione ciò doveva accadere anche nell'ambito economico, vale a dire nella discussione sulla distribuzione del reddito.

E' da questi anni che le disuguaglianze incominciarono a crescere vistosamente. Ciò avvenne in maniera molto più sentita nei paesi anglosassoni, con Stati Uniti e Gran Bretagna in prima fila. Tale inversione di tendenza trasformò il senso profondo che l'opinione pubblica aveva dato alla crescita economica, intesa come concetto. Fino ad allora crescita economica, sviluppo e progresso volgevano tutti verso la stessa direzione che era l'avanzamento globale della civiltà, della società intesa nelle sue accezioni più alte.

Tuttavia, proprio quando anche il concetto di società veniva messo in discussione, la crescita della ricchezza si sganciò dal corso del progresso sociale e divenne un privilegio per una fetta esigua della popolazione. Non c'era un popolo da far sviluppare, ma un mercato da lasciare libero di autoregolarsi. Dietro a questa retorica, come abbiamo dimostrato attraverso diverse testimonianze storiche e scientifiche, si nasconde una realtà molto più cruda. Quando la forza della legge diminuisce e l'idea di giustizia si affievolisce è proprio il momento in cui il più forte riesce, con più facilità, a dominare le dinamiche di un qualsivoglia ambiente.

Ed è quello che è avvenuto in ambito economico dal 1970 in poi. In quegli anni la crescita dei salari del decile, del centile e del millesimo della

popolazione ha vissuto una fase di crescita inaudita. Nonostante le crisi finanziarie o la distruzione d'interi capitali borsistici, il trend di crescita dei patrimoni più alti non ha continuato a procedere fino ad arrivare agli spaventosi livelli dei giorni nostri.

Contemporaneamente a tutto ciò, un nuovo problema sorse all'interno degli ambienti accademici mondiali. Ci si incominciò a chiedere quali fossero le conseguenze della crescita economica sulla vita reale delle persone, sul loro effettivo stato di soddisfazione. Da questa nuova domanda nacque qualcosa di inedito per la storia del pensiero economico. Non era più sufficiente valutare gli effetti sulla produzione, sull'occupazione o sugli altri parametri classici dell'economia per discernere in profondità un cambiamento economico. Serviva, in altre parole, che l'economia dilatasse il suo raggio d'azione e abbattesse i muri di confine con altre scienze in modo tale che la sua capacità esplicativa divenisse più completa e più realistica.

In realtà, lo studio sulla felicità ha radici antiche e può essere fatto risalire ai più grandi esponenti dell'economia civile italiana che erano molto familiari con il concetto di felicità. Tuttavia a quell'idea si associava un significato decisamente diverso da quello a cui ora, comunemente, facciamo riferimento. Lo studio della psiche umana in filosofia , la nascita della psicologia hanno reso la felicità come qualcosa che ha a che fare più con l'esistenza singola dell'individuo che allo stato di benessere di una società, concetto a cui il Genovesi maggiormente si rifaceva.

Prese campo una domanda spiazzante per la scienza economica, per come essa si era lasciata concepire, almeno dalla svolta marginalista in poi. La spaventosa crescita economica di cui siamo spettatori sta rendendo gli uomini e le donne più felici? Tutto quello per cui stiamo lavorando sta effettivamente migliorando le nostre vite? O esso si è totalmente scollegato

dal reale obiettivo per cui ogni azione dovrebbe sorgere, vale a dire l'accrescimento delle potenzialità dell'essere umano?

Gli studi che si susseguirono e che abbiamo citato nel corso della tesi dimostrano che, in molti casi, la risposta a tali domande è tutt'altro che positiva. Le società e gli esseri umani che lo sviluppo economico ha prodotto vivono una fase di drammatica crisi esistenziale. Il malessere psichico è diventato un fattore comunemente diffuso in larghissime porzione delle nostre società così "progredite", colpendo in particolare le generazioni più giovani. La depressione di un'intera società occidentale a cui tutti noi siamo, oggi, testimoni produce esseri anch'essi depressi, disagiati fin nelle profondità delle loro esistenze che subiscono, in prima persona, la crisi di significato che colpisce l'intera civiltà occidentale.

E tutto ciò è fortemente legato alla crescita dei valori del consumo che sta dominando le menti della totalità delle nostre popolazioni. Quando nulla ha più valore, nessuno stimolo trasformatore, nessuna spinta evolutiva è proposta agli uomini e alle donne del nostro tempo come possibilità reali, effettivamente percorribili, essi si trovano costretti a ripiegarsi su un consumo infinito, eccessivo e dannoso nelle sue caratteristiche autodistruttive.

E' ovvio che l'aumento dei valori consumistici non può essere giustificato, perciò, attraverso motivazioni banali o poco approfondite. Esso è diretta conseguenza dell'impoverimento delle potenzialità offerte all'essere umano moderno. I grandi successi tecnici, le incredibili crescite economiche hanno creato delle società in cui è lecito scegliere solo quale prodotto comprare o su quale smartphone buttare l'ultimo stipendio.

La strutturazione naturale, potremmo dire, dell'essere umano è tale che esige che esso si impegni, nell'insieme della sua comunità, in un'azione

trasformativa della società in cui esso si trova a vivere. Tuttavia, ogni spinta politica, ogni desiderio d'azione si dissolve nel mare del piattume che sembra asfissiare le nostre palpitazioni. E ciò produce perfetti consumatori, ottimi uomini del mercato, proprio perché il desiderio di senso, che da sempre l'uomo ha riconosciuto abitare le proprie profondità, trova soddisfazione solo nell'atto nevrotico e mai sazio del consumo.

E' come se la desertificazione culturale dei nostri tempi non offra possibilità migliore che una corsa all'acquisto che, come una droga, soddisfi temporaneamente il nostro bisogno intimo di significato. Questo meccanismo non è solo divenuto diffuso in molti paesi ma è anche il fondamento costitutivo della crescita economica per come l'abbiamo inteso negli ultimi cinquant'anni.

E' proprio questa confusione nelle modalità di soddisfare il bisogno di senso che si esplica in una ricerca affannosa di un consumo sempre più eccessivo e bulimico, che pompa la crescita della produzione e della ricchezza. Questa forma di assetto economico si alimenta fin nelle sue più essenziali concettualizzazioni dell'insoddisfazione umana che, non riconoscendosi, si perde nell'inconsapevolezza della civiltà dei consumi.

Sembra che abbiamo lasciato che le nostre società vivano e si nutrano di un circolo vizioso infinito, a cui all'infelicità è corrisposto un aumento del consumo che, a sua volta, lascia l'uomo in uno stato d'insoddisfazione sempre più pesante.

La parabola ascendente della crescita economica postbellica esaurisce la sua fase quando le contraddizioni intrinseche si manifestano con più completezza in società diseguali. Tuttavia, sembrerebbe che anche la concettualizzazione del progresso nasconda un'interpretazione incompleta sulla natura umana. Il focus sulla parte quantitativa e materiale della ricchezza umana non prende in considerazioni elementi

parimenti importanti. Per questo l'aforisma di Lec è perfettamente coerente con la discussione che abbiamo cercato di intavolare in questa tesi.

In cosa le nostre società hanno progredito? In quali altre hanno invece regredito? I lavori sulla correlazione tra felicità e ricchezza dovrebbero rappresentare un'occasione per tornare ad interrogarci su quale sia l'idea di progresso che abbiamo in mente per la nostra civiltà da qui ai prossimi secoli. I dati raccolti ci pongono dinanzi una questione che non può più essere ignorata, sia nelle realtà accademiche sia in quelle politiche. Lo sviluppo solo materiale non riesce a soddisfare ciò che realmente importa a determinare la felicità di un individuo. Ed è in questa direzione che la ricerca economica sta volgendo il proprio sguardo: ampliare il suo campo d'azione per comprendere sempre più a fondo la complessità dell'essenza umana e fornire risposte sempre più adeguate alle nostre reali necessità.

INDICE DEI GRAFICI

1) *Il tasso di crescita dell'output mondiale all'antichità al 2012* p.18

2) *La disuguaglianza patrimoniale dal 1810 al 2010 – Usa ed Europa* p.28

3) *La disuguaglianza dei redditi dal 1900 al 2010 – USA ed Europa* p.30

4) *Tasso di crescite del prodotto pro capite dopo la Rivoluzione Industriale* p.40

5) *Quota del decile superiore nella composizione del reddito totale – Usa - 1910-2010* p.71

6) *Scomposizione del decile superiore negli Stati Uniti, 1910-2010* p.74

7) *Reddito e percentuali di persone che si ritengono felici negli USA (1946-1996)* p.85

INDICE DELLE TAVOLE

1) *Spesa militare in percentuale del PIL* p.5

2) *Distribuzione dei fondi ERP* p.9

3) *Quote di partecipazione statunitense nel capitale totale del FMI* p.11

4) *La crescita del prodotto pro capite dall'anno zero* p.19

5) *Prezzo in dollari di un barile di petrolio dal 1950 al 1980* p.46

6) *Bilance dei pagamenti come percentuale del PIL a prezzi correnti* p.47
7) *Decelerazione dell'inflazione 1974-1979* p.53

8) *Percentuale di individui che identifica le voci elencate come componenti della "buona vita"* p.91

BIBLIOGRAFIA

A. B. Atkinson, T. Piketty, E. Saez, *Top Incomes in the Long Run of History*, Journal of Economic Literature, American Economic Association, vol. 49, 2011, pp 3-71

J. Bakija, A. Cole, B. Heim, *Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: evidence from US tax return data*, Internal Revenue Service, 2010, pp.34-36

S. Bartolini, *Manifesto per la Felicità*, Donzelli Editore, Roma, 2010, pp. 81-86

M.Benasayang, G. Schmit, *L'epoca delle passioni tristi*, Feltrinelli, Milano, 2004

J.Bentham, *Frammento sul Governo*, 1776, p.393

Sir W. Beveridge, *Social insurance and allied services*, London, HMSO, 1942

L. Bruni, S. Zamagni, *Economia Civile*, Il Mulino, Bologna, 2004, pp.91-101

Centro di ricerca e documentazione Luigi Einaudi, *Indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani*, Agema Corporation, 2015, Milano, pp. 81-104

B. Clough, R. Rapp, Storia Economica d'Europa, Editori Riuniti, Roma, 1984, p.525

P. De Grauwe, *International Money*, Oxford University Press, Oxford, 1996 p. 36

B. de Mandeville, *La favola delle Api*, a cura di Tito Magri, Laterza, Bari, 1987 pp.20-21

E. De Simone, *Storia Economica*, FrancoAngeli, Milano, 2012

G. Di Taranto, *La Globalizzazione diacronica*, Giappichelli Editore, Torino, 2003

F. Fukuyama, *La fine della storia e l'ultimo uomo*, BUR, Milano, 2003

D. Fusaro, *Minima Mercatalia*, Bompiani, Milano, 2014, p. 393

A. Graziani, *L'economia Italiana dal 1945 a oggi*, il Mulino, Bologna, 1972, pp. 22-27

M. Harrison, *The economics of World War II. Six great powers in international comparison*, Cambridge university press, 1998, p.34

G. Kolko, *The politics of war;: The world and United States foreign policy, 1943-1945*, Random House, New York, 1968

S. Labini, *Saggio sulle classi sociali*, Saggi Tascabili Laterza, Bari, 1975 pp.41-45

A. Lepore,
-*Cassa per il mezzogiorno e politiche di sviluppo, in Istituzioni ed Economia*, Cacucci Editore, Bari, 2010, p.115
- *Il divario Nord-Sud dalle origini a oggi*, in Rivista Economica del Mezzogiorno, Il Mulino, Bologna, 2012, p.357

J.A. Lesourd, C. Gérard, *Storia economica dell'ottocento e del novecento,* Isedi, Milano, 1973, p. 418-429

[1] V. Lutz, *Una revisione critica della dinamica di sviluppo nel Mezzogiorno*, Mondo economico, 1960, p.24-25

A. Maddison, *Le fasi di sviluppo del Capitalismo*, Giuffrè Editore, Milano, 1987 p.1-32

Charles S. Maier, *The politics of productivity: foundations of American international economic policy after World War II,* International Organization n. 31, 1977 pp 607-633.

C.Marx, *Il Capitale*, Editori Riuniti, Roma, 1952, Libro I, vol. II, pp.154-155

C.Marx, F.Engels, *Manifesto del Partito Comunista*, Newton Compton Italiana, Roma, 1972, p.48

R. Nozick, *Anarchia, stato e utopia. I fondamenti filosofici dello "stato minimo"*, Il Saggiatore, Milano, 2008, p. 172

OCSE, *Economic outlook* n.26

OECD, *Report of the policy conference on economic growth and investment in education: Washington D.C. 16th-20th October 1961*, 1962, Parigi.

P.M. Oppenheimer, *Why have general anti-inflation policies not succeed*, Inflation theory and anti-inflation policy, Macmillan, Londra, 1977

L. Pareyson, *Ontologia della libertà. Il male e la sofferenza*, Einaudi, Torino, 1995 p.23

P. Pasolini, *Lettere Luterane*, Garzanti, Milano, 1976, pp.92.93

T, Piketty,
-*Il capitale del XXI secolo*, Bompiani, Milano, 2014
- *On the Long-Run Evolution of Inheritance - France 1820-2050*, Quarterly Journal of Economics vol.61, 2011, pp.1071-1131

J.Rifkin, *Il sogno europeo*, Mondadori, Milano, 2010, p. 7

A. Roncaglia, *La ricchezza delle idee*, Editori Laterza, Bari, 2003, p.53

M. Sandel, *Giustizia*, Feltrinelli, Milano, 2012, pp. 69-88

P. Saraceno, *Politica Keynesiana e Mezzogiorno*, in "Informazioni SVIMEZ", 1976, n. 11, pp. 540-541

J. Schor, *The Overspent American: Upscaling, Downshifting, and the New Consumer,* Basic Books, 1998

A.K. Sen, *Capability and well-being*, The quality of life, Oxford 1993, pp. 39-40

A. Smith, Teoria dei Sentimenti Morali, 1759, p.52

R. Solow, *A contribution to the Theory of Economic Growth,* The Quarterly Journal of Economics Vol.70 , 1956, pp. 65-94

P. Togliatti, *Discorso al convegno economico del PCI 21-23 Agosto 1945*, in Ricostruire, Edizioni dell'Unità, Roma, 1945, pp.271-274

V. Zamagni, *Dalla rivoluzione industriale all'integrazione europea*, il Mulino, Bologna, 1999, p.205

SITOGRAFIA

Walter LaFeber, *Truman's Foreign Policy*, www.pbs.org/wgbh/americanexperience/features/interview/truman-lafeber

L.Bruni, *Economia e Felicità*, Treccani, 2009, http://www.treccani.it/enciclopedia/economia-e-felicita_%28XXI_Secolo%29/