

Dipartimento di Scienze Politiche

Cattedra di Politiche Sociali e del Lavoro

**La Proposta di un Sistema di Cooperative di Produzione come Politica del Lavoro**

RELATORE:

*Prof. Antonio La Spina*

CORRELATORE:

*Prof. Alberto Iozzi*

CANDIDATO:

*Sergio Crescenzi*

ANNO ACCADEMICO 2020 / 2021

*Ai miei amici del Collettivo Le Gauche e ad Afshin, per aver  
rinforzato il mio spirito apollineo*

*E ad A., per avermi fatto scoprire il mio spirito dionisiaco*

# INDICE

<b>Introduzione</b>	p. 3
<b>Capitolo 1: <i>Politica Costitutiva e Cooperative di Produzione</i></b>	
1.1 Per una Rideterminazione Concettuale	p. 5
1.2 Perché proporre la Transizione?	p. 12
1.3 Il Modello di Jossa	p. 29
<b>Capitolo 2: <i>I Pregi del Sistema di Jossa per le Politiche del Lavoro</i></b>	
2.1 La Disoccupazione e il Sistema	p. 33
2.2 Politiche di Piena Occupazione: Abolire Phillips e Kalecki	p. 36
2.3 La Saldatura di Democrazia Economica e Democrazia Politica	p. 41
2.4 Produttività del Lavoro e Gap Distributivo	p. 45
<b>Capitolo 3: <i>Possibili Critiche al Sistema e Possibili Risposte</i></b>	
3.1 La Difficoltà ad Affermarsi e a Nascere	p. 48
3.2 La Difficoltà a Finanziarsi e il Problema del Sottoinvestimento	p. 51
3.3 Il Problema della Democrazia	p. 53
3.4 La Critica di Alchian e Demsetz	p. 57
<b>Capitolo 4: <i>Politiche per la Creazione del Sistema: Teoria e Pratica</i></b>	
4.1 Le Tre Vie della Transizione	p. 63
4.2 Il Quadro Normativo Italiano	p. 66
4.3 Conclusioni: la Via Italiana verso l'Ordine Nuovo	p. 74
<b>Abstract</b>	p. 79
<b>Riferimenti Bibliografici</b>	p. 87

## INTRODUZIONE

Scopo di questa tesi è quello di discutere e sostenere l'ipotesi di una particolare politica costitutiva del lavoro, che è costitutiva in quanto va a ridefinire le regole di fondo del nostro sistema sociale, economico e politico. Nello specifico, quello che si vuole sostenere qui è che uno specifico sistema di cooperative di produzione, oltre ad arrecare grandi vantaggi ai lavoratori e alla società nel suo complesso, è in grado di raggiungere e mantenere un elevato e stabile livello occupazionale meglio di quanto possa fare un sistema di imprese tipicamente capitalistiche. Si tratta, in generale, di una politica costitutiva perché va a mettere in discussione e superare proprio il modello tipicamente capitalistico di organizzazione dell'attività lavorativa all'interno delle imprese, ridefinendo gestione e poteri all'interno di queste. In particolare, invece, si tratta di una politica del lavoro perché la sua incentivazione può essere inquadrata come un intervento pubblico volto al raggiungimento e al mantenimento di un elevato e stabile livello occupazionale.

Nel primo capitolo verrà precisato in che senso si può parlare di politica costitutiva del lavoro in relazione a un sistema di cooperative. In particolare, attraverso una critica dei concetti presenti nei manuali di analisi e valutazione delle politiche pubbliche, verrà esposta una nuova concezione degli strumenti relativi alle politiche costitutive. Seguono poi degli argomenti a favore della transizione e l'esposizione dei diversi elementi che compongono un modello di questo possibile sistema di cooperative di produzione, elaborato dall'economista Bruno Jossa nei suoi libri.

Nel secondo capitolo verranno invece discussi i pregi del modello selezionato in termini di politiche del lavoro, tra cui: la sua maggiore democraticità rispetto al modo in cui è generalmente organizzata l'impresa capitalistica, che le permette di coniugare meglio democrazia economica e democrazia politica; l'aumento della produttività del lavoro e la diminuzione della sperequazione distributiva, dovuti alla responsabilizzazione che questo tipo di organizzazione va a creare nel lavoratore e ai principi che la regolano; l'inesistenza o l'affievolimento di alcuni tipi di disoccupazione individuati nei sistemi a imprese tipicamente capitalistiche; la possibilità per lo Stato di fare politiche di piena occupazione senza il timore di scatenare l'inflazione salariale o di rendere i lavoratori indisciplinati.

Nel terzo capitolo si vaglieranno invece le diverse critiche a cui può essere sottoposto questo sistema, fra cui i classici problemi sollevati dalla critica in termini di nascita e affermazione, sottoinvestimento, reperimento di fondi e di effettiva democraticità e si cercherà di rispondere.

Nel quarto capitolo, infine, si valuteranno i possibili strumenti che i policymaker possono utilizzare per avviare la fase di transizione verso il sistema cooperativista. Verranno discusse in particolare tre possibili vie: la via della decisione politica, ossia quella più veloce ma sicuramente anche quella più rischiosa; le vie più lente della creazione di cooperative attraverso incentivi fiscali e creditizi o attraverso la trasformazione di imprese una volta capitalistiche in imprese cooperative. Tutto ciò verrà rapportato al caso concreto italiano, mettendone in risalto i punti di forza e le carenze rispetto al modello ideale discusso. Sebbene in generale le cooperative

di produzione più comuni divergano dal tipo di cooperativa qui presentata, queste condividono le politiche che ne possono incentivare la formazione. Da ultimo, nel paragrafo conclusivo, si discuteranno le possibilità di creazione di un tale sistema in Italia.

# CAPITOLO 1

## *Politica Costitutiva e Cooperative di Produzione*

### 1.1 Per una Rideterminazione Concettuale

Nella pratica e nello studio delle politiche pubbliche è diventata famosa la tipologia di Theodore Lowi che, sulla base di uno schema bidimensionale (intensità della coercizione e applicazione della politica a un certo tipo di azione) individua sostanzialmente quattro tipi di politiche pubbliche: distributive, redistributive, regolative e costitutive<sup>1</sup>. Le politiche distributive (coercizione remota e azione individuale), come le politiche redistributive (coercizione immediata e azione collettiva), si basano sull'assegnazione di risorse a specifiche categorie di soggetti, ma mentre le prime sono poco conflittuali in quanto i soggetti che subiscono i costi sono estesi e "nascosti", nelle seconde il tasso di conflittualità tende ad essere molto alto a causa dell'intento riequilibrativo e dell'individuazione di specifici gruppi sociali a cui sottrarre risorse da destinare ad altri specifici gruppi sociali. Anche le politiche regolative (coercizione immediata e azione individuale) sono conflittuali, in quanto si basano sulla definizione di regole, obblighi e divieti che, in caso di violazione, rendono necessario il ricorso a sanzioni. Le politiche costitutive (coercizione remota e azione collettiva) riguardano invece la definizione delle regole di fondo di un sistema politico, sociale ed economico attraverso l'attribuzione di poteri e funzioni.

Ho voluto richiamare la tipologia di Lowi per evidenziarne il rapporto con lo studio e la pratica delle politiche del lavoro. Per politica del lavoro generalmente si intende quell' "insieme composto di interventi pubblici volti al raggiungimento e al mantenimento di un elevato e stabile livello occupazionale"<sup>2</sup> (accezione allargata), interventi di solito riferiti al mercato del lavoro (accezione ristretta). Individuato il campo generale, le politiche del lavoro vengono poi suddivise in tre sottogruppi in base ai compiti che si prefiggono di assolvere: le politiche di regolazione dei rapporti di lavoro, le politiche di sostegno o mantenimento del reddito e le politiche attive del lavoro (o proattive). Le politiche di regolazione dei rapporti di lavoro hanno di mira sostanzialmente la durata del contratto dei lavoratori dipendenti (da qui la divisione fra lavoratori a tempo indeterminato, atipici e precari), mentre le politiche di sostegno o mantenimento del reddito riguardano l'erogazione di prestazioni monetarie in caso di disoccupazione effettiva o temporanea (i cosiddetti ammortizzatori sociali). Per quanto riguarda le politiche attive del lavoro invece, si tratta di un insieme di misure più eterogeneo, divisibile in quattro grandi "famiglie": le politiche rivolte a mantenere le persone occupate in qualche attività lavorativa o di formazione; l'incentivazione diretta dell'occupazione; il sostegno alla ricerca di un'occupazione; le politiche di formazione mirata. Non è difficile riconoscere per ogni sottogruppo la l'appartenenza a una delle

---

<sup>1</sup> Bobbio L., Pomatto G., Ravazzi S., *Le Politiche Pubbliche*, pp. 46-48, Mondadori, Milano, 2017

<sup>2</sup> Vesan P., *La Politica del Lavoro*, pp. 133-134, in Ferrera M. (a cura di), *Le Politiche Sociali*, Il Mulino, Bologna, 2012

tipologie di Lowi: rispettivamente alle politiche regolative, alle politiche distributive e alle politiche costitutive (anche se Vesan preferisce chiamare le politiche proattive “misure di natura organizzativa”<sup>3</sup>).

Inoltre, a livello generale, lo studio e l'applicazione di politiche del lavoro avviene oggi dando per scontato il sistema sociale all'interno del quale viviamo, ossia il modo di produzione capitalistico. Più nello specifico, ciò significa che non viene messo in discussione il modo generalizzato con cui avviene l'organizzazione dell'attività lavorativa, dall'instaurazione del rapporto di lavoro alla proprietà degli impianti produttivi, fino al potere decisionale sul luogo di lavoro. Il modo di produzione capitalistico può infatti essere definito come quel sistema sociale che ha come presupposti il riconoscimento sociale della proprietà di produttori autonomi e indipendenti fra loro, la divisione del lavoro (ciascun produttore realizza un particolare bene per tutta la società) e il mercato come luogo di socializzazione delle merci, e in cui i detentori dei mezzi di produzione (i capitalisti) sono liberi di acquistare sul mercato la forza-lavoro (merce detenuta dai lavoratori dipendenti) col fine di valorizzare il capitale, ossia di realizzare un profitto. Il lavoratore entra quindi all'interno dell'impresa attraverso la compravendita, come una merce qualsiasi, alle dipendenze del capitalista, senza alcun potere decisionale sull'organizzazione dell'attività lavorativa.

Tenendo in considerazione questo fatto, per meglio comprendere come mai si può parlare di politica costitutiva in riferimento alla trasformazione del sistema a imprese capitalistiche in sistema cooperativistico, conviene mettere in relazione la tipologia di Lowi con i mezzi attraverso cui i policymakers risolvono i problemi collettivi, ossia gli strumenti. Così possiamo vedere come questa elisione non permette a chi la opera di cogliere la reale portata degli strumenti che caratterizzano una politica costitutiva.

Nello specifico, gli strumenti possono essere definiti come quei dispositivi, distinti in base al tipo di risorsa su cui essi fanno leva, capaci di attivare specifici meccanismi per indurre le persone a fare cose che altrimenti non farebbero o di dar loro la possibilità di fare cose che altrimenti sarebbero per loro impossibili<sup>4</sup>. Ogni strumento si avvale poi di una risorsa specifica su cui fare leva. Alle politiche regolative corrisponde lo strumento della regolazione, che fa leva sull'autorità per imporre obblighi o divieti con relative sanzioni. Gli incentivi o i disincentivi sono invece assonanti alle politiche distributive e fanno leva sul denaro per attribuire o sottrarre risorse finanziarie a specifici gruppi di destinatari. Altri strumenti sono le campagne di informazione e di sensibilizzazione (che fanno leva sulla comunicazione al fine di creare un clima favorevole per influenzare i comportamenti dei destinatari) e la spinta gentile (che fa leva sul sistema automatico per far adottare un comportamento ai destinatari senza che questi se ne accorgano), ma che non hanno un corrispettivo fra i tipi di Lowi.

Arriviamo così allo strumento che a noi interessa di più per i fini di questa tesi, quello correlato alle politiche costitutive. Il manuale di Bobbio, Pomatto e Ravazzi fa corrispondere a queste lo strumento della gestione

---

<sup>3</sup> Vesan P., *La Politica del Lavoro*, p. 144, in Ferrera M. (a cura di), *Le Politiche Sociali*, Il Mulino, Bologna, 2012

<sup>4</sup> Bobbio L., Pomatto G., Ravazzi S., *Le Politiche Pubbliche*, pp. 75-76, Mondadori, Milano, 2017

pubblica diretta, che fa leva sulla risorsa dell'organizzazione (in quanto l'attività è svolta da dipendenti pubblici inquadrati in specifiche strutture organizzative attraverso mezzi di proprietà pubblica) col fine della produzione di servizi da parte del settore pubblico<sup>5</sup>. La mia critica a questa concezione è che si rischia di prendere per “genere” quella che in realtà è solo una “specie”. Perché, infatti, dobbiamo considerare come strumento di una politica costitutiva solo una “direzione”, ossia quella che va dalla gestione privata a quella appunto diretta, e non fare anche viceversa? A me sembra che in questo modo di considerare le politiche costitutive esista una sorta di pregiudizio ideologico, per cui il “regime naturale” dell'organizzazione di un'unità produttiva è quello privatistico-capitalistico mentre quello pubblicistico sarebbe “artificiale”. Del resto, se una politica costitutiva è ciò che (ri)definisce le regole di fondo di un sistema politico, sociale ed economico attraverso l'attribuzione di poteri e funzioni, questo accade all'interno di determinati enti non solo passando da un'altra forma di organizzazione alla gestione pubblica diretta, ma anche con le privatizzazioni e le liberalizzazioni (e non solo, come vedremo più avanti); e se uno strumento è il modo con cui i policymakers risolvono problemi collettivi, non solo la gestione pubblica diretta, ma anche le privatizzazioni e le liberalizzazioni sono state considerate tali, perlomeno a partire dalla fine degli Settanta del Novecento (col cambio di paradigma che ha significato il passaggio dalle politiche keynesiane alle politiche neoliberali). Ma anche fermarsi a questo risultato sarebbe un pregiudizio ideologico. Se la distinzione fra pubblico e privato, fra statalizzazione e liberalizzazione, è comunque pertinente sotto certi aspetti, questa non basta a qualificare la totalità dei tipi di organizzazione del lavoro possibili. Dall'osservazione empirica infatti, possiamo notare che non esistono solo gli enti pubblici e le imprese capitalistiche private, ma vi è anche un tipo “intermedio” (o sarebbe meglio dire alternativo) a entrambi: la cooperativa.

Per superare l'impasse a cui l'utilizzo di questi concetti tratti dai manuali ci conduce, è bene innanzitutto creare un concetto che ci permetta di analizzare queste diverse forme, ossia un genere che comprenda queste diverse specie. Conseguentemente, è necessario poi liberare il concetto di organizzazione dalla sua definizione limitatamente legata alla gestione pubblica diretta. Per quanto riguarda il concetto generico, propongo di chiamare *unità produttiva* un determinato insieme autonomo di individui aggregatisi col fine di produrre certi beni o garantire certi servizi. Da ciò, l'organizzazione può essere fatta coincidere con i criteri di divisione dei ruoli, di coordinamento delle attività e di specializzazione del lavoro degli individui che fanno parte dell'unità produttiva in vista del raggiungimento dei suoi obiettivi, nonché le modalità di retribuzione del lavoro di costoro. L'organizzazione è quindi ciò che specifica l'unità produttiva, ciò che ci permette di parlare di diverse unità produttive. Proviamo quindi a distinguere le diverse unità produttive di cui abbiamo parlato in precedenza secondo i loro diversi principi organizzativi.

L'impresa capitalistica privata è il tipo di unità produttiva centrale del modo di produzione capitalistico. L'impresa non va confusa con l'azienda, ossia l'insieme di beni strumentali (immobili, attrezzature, impianti ecc.) che fungono da mezzo concreto per l'esercizio dell'impresa (per cui il proprietario dell'impresa può

---

<sup>5</sup> Ivi, p. 80



differire dal proprietario dell'azienda). L'attività intrapresa all'interno di questa unità produttiva è la produzione e/o lo scambio di merci (sia in forma di beni che di servizi) all'interno del mercato, col fine di generare un profitto per l'imprenditore o di dividendi per gli azionisti. Il principio organizzativo di questo tipo di unità produttiva potrebbe essere definito *principio plutocratico*: a fronte del fatto che il finanziamento di questo tipo di attività è a loro carico, il centro decisionale è costituito dai proprietari dell'impresa (l'imprenditore o gli azionisti, o chi per loro, per esempio un manager), le cui decisioni, operando in un contesto di mercato, sono orientate a minimizzare i costi e a massimizzare i profitti. I lavoratori, come detto in precedenza, entrano all'interno di questa unità produttiva in forma subordinata (cioè alle dipendenze dell'imprenditore, dei proprietari dell'impresa o di chi per loro) attraverso la compravendita sul mercato della loro forza-lavoro, tramite la stipulazione di un contratto, e vengono remunerati con un salario.

La pubblica amministrazione è un'unità produttiva molto diversa rispetto all'impresa capitalistica, e la sua definizione è spesso oggetto di contese (soprattutto nel diritto amministrativo). Volendo provare a sintetizzarne i tratti caratterizzanti, si possono fare delle considerazioni sia in merito a ciò che essa esclude sia in merito a ciò che essa include. In negativo, la pubblica amministrazione si colloca fuori dal mercato, nel senso che non produce beni e servizi sulla base di prezzi che consentano di realizzare i ricavi atti a coprire i costi e a produrre utili. In positivo, invece, la pubblica amministrazione produce beni pubblici materiali e immateriali, quelli cioè che il mercato non è in grado di garantire in modo adeguato, con finalità anche redistributive. Il finanziamento di tali attività è posto in prevalenza a carico di una determinata collettività di cittadini attraverso tassazione, e queste possono consistere, a seconda delle funzioni attribuite a ognuna di queste unità produttive, sia nell'emanazione di atti o provvedimenti amministrative, sia in attività materiali, sia in erogazione di denaro. Il principio organizzativo su cui si basa la pubblica amministrazione potrebbe essere definito *principio gerarchico*. Essendo infatti una persona giuridica (soggetto di diritto separato dalle persone fisiche che la compongono e dotato di una propria capacità giuridica), quest'unità produttiva si dota di organi (cioè di centri di imputazione giuridica o di competenza individuati dalla legge o dagli statuti) e uffici (unità operative a rilevanza puramente interna e strumentale rispetto agli organi, alle quali sono addette una o più persone fisiche), alle cui posizioni apicali sono poste delle persone fisiche che ne assumono la titolarità e ne esprimono la volontà (costituendone quindi il centro decisionale), mentre altre persone fisiche con varie qualifiche e funzioni fanno parte del personale addetto che svolge attività di supporto al titolare. Non esistendo un profitto di cui appropriarsi, ciascun dipendente viene remunerato con uno stipendio fisso la cui grandezza dipende dalla posizione gerarchica del lavoratore. Per quanto riguarda invece l'entrata dei lavoratori all'interno della pubblica amministrazione, questa avviene di norma attraverso un concorso pubblico a procedura trasparente e rispettoso delle pari opportunità, per favorire il merito e ostacolare il patronage politico.

Passando alle cooperative, invece, vorrei inizialmente riprendere una considerazione svolta più sopra. Precedentemente ho affermato che la cooperativa è un tipo di organizzazione dell'unità produttiva

“intermedio” fra quello dell’impresa capitalistica e quello della pubblica amministrazione. Come affermano due importanti studiosi dell’economia della cooperazione quali Stefano e Vera Zamagni, infatti:

La cooperativa è un autentico Giano bifronte. Unisce in sé due dimensioni distinte sia pure non rivali: quella economica di soggetto che opera entro il mercato, accettandone la logica, e la dimensione sociale di ente che persegue fini metaeconomici e che genera esternalità positive a vantaggio di altri soggetti e virtualmente dell’intera collettività.<sup>6</sup>

La cooperativa è un’unità produttiva intermedia proprio questo: è un’attività privata che opera nel mercato come l’impresa capitalistica, ma fra i suoi fini è presente l’interesse pubblico, come per la pubblica amministrazione. Questo rende il fenomeno della cooperazione di non facile inquadramento. Come se non bastasse, inoltre, possiamo notare come queste possano assumere diverse forme. Esistono infatti cooperative di consumo, di trasporto, agricole, di abitazione e molti altri tipi. È bene quindi provare a fare chiarezza sul particolare tipo di cooperativa che qui ci accingiamo a discutere e sulle sue caratteristiche. Jossa ha riassunto molto bene la visione tipica della cooperativa:

Secondo una visione tradizionale, che è dei cooperatori o dei giuristi più che degli economisti, l’impresa cooperativa è una forma di organizzazione sociale ove un gruppo di lavoratori o di utenti si organizza per svolgere, esso stesso, attività imprenditoriale in un determinato settore, sottraendosi così allo sfruttamento capitalistico. [...] In questa visione delle cose, dunque, ciò che dà unità al fenomeno cooperativo è il fatto che i lavoratori o gli utenti costituiscano imprese allo scopo di eliminare l’intermediazione dell’imprenditore e il lucro del capitalista; e l’impresa cooperativa è vista come un’impresa che non mira a realizzare il profitto, ma il vantaggio che viene ai soci per non dover pagare un profitto al proprietario del capitale.<sup>7</sup>

Sebbene questa visione arrivi a cogliere un punto importante, ossia la dimensione autogestionaria del lavoro nella cooperativa (antitetica a quella dell’impresa capitalistica), c’è però qualcosa che stona in questo tipo di definizione. Da una parte, non viene considerata la permanenza sottotraccia del lavoro salariato all’interno di alcuni tipi di cooperative; dall’altra viene eliminata la possibilità del profitto come fine dell’impresa cooperativa, e non si capisce perché un’impresa dovrebbe essere considerata cooperativa per il fatto di non produrre profitti:

In questa interpretazione del fenomeno la cooperativa di produzione e lavoro è anticapitalistica perché i lavoratori gestiscono essi stessi l’impresa; ma è anticapitalistica anche la cooperativa di consumo o la cooperativa edilizia perché in esse quel che spinge i soci a creare la cooperativa è il desiderio di procurarsi beni o servizi senza dover pagare ad altri un “sovrappiù”. Ma questa visione delle cose oggi

---

<sup>6</sup> Zamagni S. & Zamagni V., *La Cooperazione. Tra Mercato e Democrazia Economica*, p. 10, Il Mulino, Bologna, 2008

<sup>7</sup> Jossa B., *Cooperativismo Capitalismo e Socialismo*, pp. 24-25, NovaLogos, Aprilia, 2012

non è più accettata dagli economisti perché essa cerca di dare unitarietà al fenomeno cooperativo con argomenti che non risultano convincenti; per l'economista un aspetto centrale della questione è che, mentre nelle cooperative di produzione i lavoratori gestiscono essi stessi l'impresa e diventano, quindi, datori di lavoro e imprenditori di se stessi (abolendo così la divisione in classi tra lavoratori e datori di lavoro), nelle altre cooperative i soci mettono assieme il capitale, ma affidano, poi, a lavoratori salariati il compito di costruire le case, rivendere la merce acquistata o svolgere altre attività lavorative, in modo che la distinzione tra datori di lavoro e lavoratori permane. Negli scritti degli economisti di oggi, pertanto, la teoria della cooperazione si è andata sempre più identificando con la teoria economica dell'impresa gestita dai lavoratori e le imprese gestite dai lavoratori vengono identificate con le cooperative di produzione, non con le cooperative di consumo.<sup>8</sup>

Nell'ultimo capitolo vedremo più nello specifico la questione della differenza fra le cooperative modellizzate dagli economisti e quelle esistenti. Per ora basta dire che quelle a cui mi riferirò nella proposta oggetto di questa tesi sono solo le cooperative di produzione, anche dette imprese democratiche, come interpretate dagli economisti. Provando a sintetizzarne le caratteristiche, come fatto per le altre unità produttive, possiamo affermare quanto segue: anche in questo caso abbiamo a che fare con un'impresa che non va confusa con l'azienda e anche in questo caso l'attività intrapresa all'interno di questa unità produttiva è la produzione e/o lo scambio di merci (sia in forma di beni che di servizi) all'interno del mercato per generare un profitto. Ma le analogie con l'impresa capitalistica finiscono qui. Il profitto infatti non viene appropriato dall'imprenditore o dagli azionisti, ma dai soci-lavoratori sotto forma di determinate quote percentuali stabilite in precedenza, dopo aver sottratto i costi dai ricavi. I soci sono quindi il centro decisionale di questa particolare unità produttiva. In virtù di questo fatto, il principio organizzativo della cooperativa può essere definito *principio democratico*: la totalità dei lavoratori all'interno di questa unità sono soci, e questi assumono le decisioni secondo il principio "una testa, un voto". Inoltre, sebbene il lavoratore entri all'interno della cooperativa attraverso una procedura di assunzione, egli non entra all'interno dell'impresa come una merce qualsiasi, perché il suo reddito corrisponde a una quota percentuale variabile del profitto dell'impresa (e non una quota fissa, ossia un salario), e non ci entra in forma subordinata, in quanto egli gestisce l'impresa e prende decisioni assieme a ogni altro socio. Vedremo più in dettaglio le caratteristiche di queste cooperative di produzione nel paragrafo 1.3.

Stando a quanto detto fino a questo punto, il concetto dello strumento che fa il paio con la politica costitutiva potrebbe essere ridefinito: non più *gestione pubblica diretta*, ma *gestione in generale*. Lo strumento della *gestione* sarebbe quindi il modo con cui l'intervento pubblico concorre a modificare il tipo di organizzazione di una o più determinate unità produttive. A seguito di questa riflessione terminologica, sfociata in una ridefinizione concettuale, dovrebbe risultare chiaro perché il passaggio dall'organizzazione di un'unità produttiva di tipo imprenditoriale-capitalistico ad una di tipo democratico si configura come una politica

---

<sup>8</sup> Ivi, pp. 25-26

costitutiva. Per considerare però la creazione di cooperative di produzione in luogo di altri tipi di unità produttive come una politica costitutiva del lavoro, e non come una semplice politica del lavoro, non basta che si tratti di una singola cooperativa o di una manciata di esse. L'obiettivo delle politiche del lavoro è infatti, come abbiamo detto, il "raggiungimento e il mantenimento di un elevato e stabile livello occupazionale" e, sebbene la creazione di singole cooperative possa contribuire a ciò, il passaggio ad un intero sistema di cooperative accentua gli effetti benefici sull'occupazione. Vedremo come ciò avvenga nel prossimo capitolo.

C'è però una critica che può essere rivolta a questa ridiscussione concettuale nel suo complesso: si afferma di star discutendo di una politica costitutiva, eppure fra gli strumenti utilizzati per proporre il passaggio da un sistema di imprese capitalistiche a un sistema di imprese democratiche figurano (già nell'indice) gli incentivi, che però, come si è detto, sono gli strumenti tipici delle politiche distributive. Anche se in questo caso, più che andare a minare il carattere costitutivo di questa politica, si sta semplicemente aprendo al fatto che una politica costitutiva può essere raggiunta anche con altri strumenti, la critica è in generale legittima. Del resto, gli stessi Bobbio, Pomatto e Ravazzi, nel presentare la tipologia di Lowi, ne discutono i limiti:

Con questa tipologia, Lowi mette in luce il fatto che i governi hanno di fronte a sé quattro grandi alternative per affrontare i problemi pubblici: possono *distribuire, regolare, redistribuire o costituire* (le regole del gioco). Questa tipologia è stata spesso criticata perché i quattro tipi *non sono così nettamente distinti e alternativi* tra loro: le politiche pubbliche che troviamo nella realtà sono spesso composite e può essere difficile ricondurle con certezza a uno dei quattro tipi. Ad esempio le politiche energetiche in molti paesi sono un misto di misure distributive – sussidi e incentivi per contenere i costi di produzione dell'energia finanziati attraverso la fiscalità generale o <<spalmandoli>> sulla bolletta di milioni di persone – e misure regolative – ad esempio riguardanti le regole per la localizzazione degli impianti di produzione; lo specifico mix tra distribuzione e regolazione può inoltre cambiare nel corso del tempo.<sup>9</sup>

Malgrado ciò, trovo la proposta teorica di Lowi superiore, ad esempio, a quella di Wilson. Quest'ultima "parte dal presupposto che ogni politica pubblica crea vantaggi (o *benefici*) e svantaggi (o *costi*) per qualcuno: detto in altre parole c'è chi ci guadagna e chi ci perde. Sia i benefici che i costi possono essere *diffusi* o *concentrati*"<sup>10</sup>. Limitandosi ad una categorizzazione basata su un puro computo in termini di costi e benefici concentrati o diffusi, Wilson a mio avviso perde la possibilità di distinguere a livello qualitativo i diversi tipi di politiche che il decisore pubblico può mettere in campo, cosa che Lowi almeno prova a fare. Inoltre, passare a questo tipo di quadro concettuale renderebbe difficile studiare proprio le politiche costitutive: se infatti, come fanno vedere Bobbio Pomatto e Ravazzi<sup>11</sup>, le tipologie di Lowi e Wilson sono per certi versi sovrapponibili (le politiche a costi diffusi e benefici concentrati, come le politiche a costi concentrati e benefici concentrati,

---

<sup>9</sup> Bobbio L., Pomatto G., Ravazzi S., *Le Politiche Pubbliche*, p. 48, Mondadori, Milano, 2017

<sup>10</sup> Ivi, p. 49

<sup>11</sup> Ivi, pp. 49-50

possono essere sovrapposte a quelle redistributive, mentre quelle a costi diffusi e benefici concentrati alle politiche distributive), resta difficile inquadrare le politiche costitutive all'interno di questo computo.

## 1.2 Perché proporre la Transizione?

A questo punto ritengo necessario discutere i motivi per cui in questa tesi viene proposta una politica costitutiva in favore della transizione da un sistema di unità produttive di tipo capitalistico a uno di tipo democratico. Infatti, essendo le politiche del lavoro una branca delle politiche pubbliche, ed essendo le politiche pubbliche, per riprendere la definizione di Bruno Dente, “l’insieme delle *azioni* [...] in qualche modo correlate alla soluzione di un *problema* collettivo [...] che sia generalmente considerato di interesse pubblico”<sup>12</sup>, è necessario mostrare quali sono i problemi che si intendono superare che giustificano una determinata proposta. In questo caso, i problemi che verranno trattati riguardano lo stesso sistema sociale in cui viviamo, ossia del modo di produzione capitalistico, che derivano dalla mercificazione della capacità lavorativa dei lavoratori.

Uno dei maggiori problemi delle società capitalistiche è sicuramente la disoccupazione non volontaria. Fenomeno che sembrava debellato durante l’età d’oro dello Stato sociale, la disoccupazione è tornata ad essere un problema a seguito della rivoluzione neoliberista della seconda metà degli anni ’70. La disoccupazione non volontaria è percepita come un difetto del sistema sia perché a causa di questa vengono sprecate le potenzialità umane, sia perché, se elevata, può essere causa di importanti rivolgimenti e conflitti sociali. Che questo problema sia dovuto anche alla mercificazione della capacità lavorativa può essere dedotto dalle spiegazioni che la principale dottrina economica, ossia il paradigma neoclassico, dà del fenomeno. Il pensiero neoclassico ha infatti tre principali teorie della disoccupazione, tutte basate sull’alto costo del lavoro. Per quanto riguarda queste teorie però, gli economisti si soffermano generalmente sulla grandezza (“alto”) e non sul costo del lavoro in sé, per cui le soluzioni che adottano per risolvere questo problema si concentrano su come abbassarlo. Ma il costo del lavoro, ossia il salario, altro non è che il prezzo della forza-lavoro, della capacità lavorativa mercificata. Accettando questa prospettiva vedremo quindi come non è tanto la grandezza del costo del lavoro a fare problema, quanto, in maniera più radicale, la categoria stessa di salario.

Le teorie neoclassiche della disoccupazione sono:

- 1) La teoria dei salari di efficienza, che viene così descritta da Burda e Wyplosz nel loro manuale di macroeconomia:

Un altro motivo della mancata riduzione dei salari reali in presenza di disoccupazione è imputabile ad una decisione deliberata da parte delle imprese. Si parla, in questo caso, di salari di efficienza, il cui livello è determinato in funzione di un elemento rilevante per la produttività:

---

<sup>12</sup> Cit. in Bobbio L., Pomatto G., Ravazzi S., *Le Politiche Pubbliche*, p. 5, Mondadori, Milano, 2017

l'impegno profuso nell'attività lavorativa. Contrariamente ad altri fattori di produzione, lo sforzo lavorativo non è facilmente osservabile da parte delle imprese, pur rivestendo un'importanza primaria. Le imprese possono allora tentare di stimolare i lavoratori ad aumentare la quantità e la qualità del loro impegno, retribuendoli con un salario più elevato. Chi viene licenziato per mancanza di impegno difficilmente otterrà un salario altrettanto elevato altrove, soprattutto se si intuiscono le ragioni del licenziamento. Le imprese inoltre possono corrispondere un salario di efficienza per selezionare i dipendenti migliori in fase di assunzione e per ridurre l'uscita da parte dei dipendenti. Se tutte le imprese agiscono nel modo descritto, il risultato finale è che il salario prevalente sul mercato del lavoro sarà maggiore di quello concorrenziale. Nelle industrie ad alta intensità di capitale, dove la mancanza di impegno sul lavoro può provocare gravi sconvolgimenti al processo di produzione e dove la presenza di lavoratori altamente qualificati è di importanza fondamentale, le imprese sono fortemente incentivate a corrispondere i salari di efficienza. In questo caso la funzione dei salari reali non si limita a eguagliare la domanda e l'offerta nei mercati del lavoro. In genere i salari non saranno in grado di soddisfare entrambe le funzioni; pertanto, i salari di efficienza tendono a essere rigidi e ad assestarsi al di sopra del salario competitivo  $w$  [...].<sup>13</sup>

Questa teoria mostra quindi come il salario di equilibrio si vada a fissare ad un livello più alto di quello per cui domanda ed offerta del lavoro sono eguali. Da quanto detto si può desumere che ciò accade per tre effetti: l'effetto incentivo, per cui retribuendo bene un lavoratore questo si sentirà gratificato ricambiando con un maggior impegno lavorativo; l'effetto rotazione, perché pagandoli meglio i lavoratori sono incentivati a non andare via così da non doverne assumere degli altri, pagando ulteriormente il relativo costo di addestramento; l'effetto selezione, perché vi è il desiderio da parte dell'impresa di attirare e trattenere i lavoratori migliori.

2) La teoria degli *insiders-outsiders*, sviluppata dagli economisti Assar Lindbeck e Dennis Snower. La teoria concepisce la classe lavoratrice come divisa in due tronconi, gli "interni" (appunto *insiders*), ossia i lavoratori già occupati, e gli "esterni" (*outsiders*), che potrebbero essere definiti come quei lavoratori non ancora assunti a pieno titolo:

La teoria insider-outsider esamina il comportamento degli agenti economici nei mercati in cui alcuni partecipanti hanno posizioni più privilegiate di altri. Nel mercato del lavoro, i lavoratori già occupati, gli "insider", godono spesso di opportunità di impiego più favorevoli rispetto agli "outsider". La ragione di questa disparità sono i costi che le imprese sostengono quando sostituiscono gli insider con gli outsider – in breve, i costi di ricambio della manodopera. Questi possono presentarsi in molte forme, le più ovvie sono i costi di assunzione, di licenziamento e di formazione specifica per l'azienda, ma possono anche derivare dai tentativi degli insider di

---

<sup>13</sup> Burda M. & Wyplosz C., *Macroeconomia. Un'Analisi Europea*, p. 165, Egea, Milano, 2014

resistere alla concorrenza con gli *outsider* rifiutandosi di cooperare con loro o vessando coloro fra gli *outsider* che cercano di portare al ribasso i salari dei lavoratori già occupati. Poiché – per le ragioni di seguito esplicitate – tali costi sono sostenuti, almeno in parte, dai datori di lavoro, ciò dà agli *insider* potere di mercato. Gli *insider* usano questo potere per spingere il loro salari al di sopra del livello di compensazione del mercato, ma le imprese non cercano di sostituirli con *outsider* poiché sarebbe costoso farlo.<sup>14</sup>

Gli *insiders* hanno perciò una certa influenza sul livello dei salari e gli *outsiders* non diventano subito *insiders* quando vengono assunti, siccome la regola generale dei licenziamenti, che fa sentire al sicuro gli *insiders*, è che gli ultimi ad essere assunti perdono per primi il lavoro. L'idea principale di questa teoria, che serve a spiegare perché nel capitalismo non vi è concorrenza a ribasso dei salari quando vi è disoccupazione, è la considerazione relativa alla cooperazione fra i lavoratori nelle attività produttive, che è maggiore o minore a seconda della loro coesione: gli *insiders* giudicherebbero scorretta la sostituzione di alcuni lavoratori con altri a salari più bassi, rifiutandosi di collaborare coi nuovi arrivati, mentre gli *outsiders* non hanno interesse ad offrire i loro servizi a salari più bassi, perché sanno che sarebbero male accolti dagli *insiders*, ed entrambe le cose potrebbero ridurre di molto la produttività.

### 3) La teoria dell'isteresi, che viene così riassunta da Jossa:

una delle tesi centrali (di questa teoria) è che il saggio di crescita dei salari monetari tende a stabilirsi al livello per il quale gli *insiders* restano occupati, ma le imprese non sono spinte ad assumere nuovi lavoratori, in modo che il salario di coloro che già lavorano sia massimizzato. Per questa teoria, in altre parole, coloro che lavorano tendono a spingere i salari così in alto da impedire ogni nuova assunzione.<sup>15</sup>

Un'ulteriore grande problematica derivante dalla mercificazione della capacità lavorativa dei lavoratori è quella della sua assenza di democraticità. Quest'argomento è meno intuitivo rispetto a quello sulla disoccupazione, quindi merita una trattazione maggiore. In riferimento alle società occidentali, mentre la disoccupazione sembra essere un fenomeno naturale della società, o quantomeno un fenomeno fisiologico del modello capitalistico e quindi riconosciuto come presente e per una certa magnitudine accettato, lo stesso non vale per la mancanza di democrazia. In Occidente siamo abituati a considerare gli altri regimi come non democratici, e misuriamo la democraticità di un paese basandoci su indici atti a misurare le libertà politiche, economiche e di stampa<sup>16</sup>. Per quanto la misura possa essere oggettiva, ciò che viene misurato dagli indici è però direttamente influenzato dall'ideologia di chi sta misurando. Questo significa che alcune variabili degne di attenzione, a causa dell'ideologia, possano non venir prese in considerazione, e impattare sulla valutazione.

---

<sup>14</sup> Lindbeck A. & Snower D., *Insiders versus Outsiders*, p. 1, Journal of Economic Perspectives, Febbraio 2001, trad. mia

<sup>15</sup> Jossa B., *Un Socialismo Possibile*, p. 144, Il Mulino, Bologna, 2015

<sup>16</sup> Come "Reporter senza Frontiere", il *World Press Freedom Index*, <https://rsf.org/en/ranking>; "Wall Street Journal" & "Heritage Foundation", *Index of Economic Freedom*, <https://www.heritage.org/index/>; "Economist", *Democracy Index*, [https://en.wikipedia.org/wiki/Democracy\\_Index](https://en.wikipedia.org/wiki/Democracy_Index)

È questo ciò che a mio avviso avviene quando non si prende in considerazione la democraticità del sistema economico-sociale, che va distinta da quella più strettamente politica in quanto valuta il funzionamento di istituzioni diverse.

La distinzione fra una politicità tipica delle istituzioni strettamente politiche e una, meno visibile, all'interno del sistema economico-sociale, era stata già intuita da Marx nel suo testo giovanile *La Questione Ebraica*. Criticando l'approccio di Bauer, che trattava il problema della discriminazione degli ebrei all'interno dello Stato prussiano, fortemente cristiano, esclusivamente come un problema di emancipazione politica (oggi diremo "di diritti civili"), Marx cerca di andare più in fondo e pone il problema in termini di emancipazione sociale:

Noi tentiamo di spezzare la formulazione teologica del problema. La questione della capacità dell'ebreo di emanciparsi si traduce per noi nella questione riguardante quale elemento sociale particolare debba essere superato affinché l'ebraismo venga tolto di mezzo. Infatti, la capacità di emanciparsi dell'ebreo del giorno d'oggi risiede nel rapporto dell'ebraismo con l'emancipazione del mondo del giorno d'oggi. Tale rapporto risulta necessariamente dalla particolare posizione dell'ebraismo nell'odierno mondo assoggettato. Esaminiamo l'ebreo reale mondano, non l'ebreo del Sabbath, come fa Bauer, ma l'ebreo di tutti i giorni.<sup>17</sup>

Del resto, se misurassimo la rilevanza dei fenomeni in termini di tempo e comparassimo il tempo che gli individui dedicano alle istituzioni politiche con quello dedicato al proprio lavoro, noteremmo un grande sbilanciamento a favore del secondo: il primo, risolvibile nell'atto di andare a votare, ha a che fare con l'ordine degli anni (se si eccettuano i referendum), mentre il lavoro è una questione quotidiana ed ha quindi a che fare con l'ordine dei giorni.

L'idea di sottoporre a valutazioni di democraticità il sistema economico-sociale non viene nemmeno presa in considerazione, io credo, per due motivi principali. Il primo è che l'impresa capitalistica viene considerata come il modo naturale di associarsi e di lavorare al fine di produrre beni e servizi. Considerare ciò come naturale lo fa diventare un fatto inevitabile, non modificabile, e quindi lo si può escludere dalla misurazione. Ciononostante sappiamo dall'evidenza empirica che non è necessariamente così, dato che esistono le cooperative di produzione. Il secondo motivo, strettamente legato al primo, è che considerando quel tipo di impresa come naturale, ci rimane difficile vederne l'intrinseca politicità, a vederla cioè come un teatro di rapporti di potere. A causa dell'ideologia del libero scambio siamo abituati a considerare i rapporti economici come liberi dal potere, che viene confinato all'interno delle istituzioni politiche: il lavoratore che vende la sua forza-lavoro a un capitalista per denaro come una merce qualsiasi lo starebbe facendo in maniera completamente libera e quindi non problematica, prova ne sia il contratto stipulato dalle controparti. Anche in questo caso, sappiamo dall'evidenza empirica che le cose non stanno proprio così: se il rapporto capitalisti-

---

<sup>17</sup> Marx K., *La Questione Ebraica* (1844), p.163, Bompiani, Milano, 2007



lavoratori fosse semplicemente determinato dalla libera volontà, non esisterebbero ad esempio i conflitti fra sindacati e imprese e a decidere delle ragioni delle parti basterebbe il potere giudiziario. La volontarietà di un'istituzione non cancella quindi la sua intrinseca politicITÀ.

Le considerazioni svolte fino ad ora intorno al rapporto fra democrazia e modo di produzione capitalistico servono ad introdurre due argomenti fra loro collegati: il primo afferma che le imprese capitalistiche non sono democratiche e che al loro interno viene esercitato del potere e che si manifesta secondo diverse forme; il secondo, meno evidente rispetto all'altro, ha come presupposto l'argomento che il metodo democratico sia quello migliore per governare una collettività, è stato formulato a suo tempo da Robert Dahl e afferma che la giustificazione della forma di governo democratica vale tanto per lo Stato quanto per le imprese:

Sebbene i teorici della politica che sono a favore della democrazia dei lavoratori nelle imprese abbiano spesso sottolineato le sue potenzialità per il suo carattere democratico e i suoi effetti benefici sulla democrazia nel governo dello Stato, una giustificazione più forte, una di sapore più kantiano, mi sembra poggiare su un argomento diverso: *Se* la democrazia è giustificata come forma di governo dello Stato, allora deve essere giustificata *anche* come forma di governo delle imprese economiche; e dire che *non* è giustificata come modo per governare le imprese economiche significa implicare che non è giustificata come forma di governo dello Stato.<sup>18</sup>

Le possibili obiezioni a questa omologia verranno discusse nel Capitolo 3. Di seguito invece saranno sviluppati entrambi gli argomenti. Per capire come mai l'impresa capitalistica è un'unità produttiva non democratica credo sia imprescindibile rivolgersi alla teoria di Karl Marx. Nel capitolo XI del *Capitale* egli spiega qual è la condizione di possibilità della produzione capitalistica:

La produzione capitalistica, come abbiamo visto, comincia veramente solo allorché lo stesso capitale individuale occupa contemporaneamente un numero abbastanza elevato di operai, e quindi il processo lavorativo estende la propria area fornendo prodotti su scala quantitativa rilevante. Un gran numero di operai che funzionino nello stesso tempo, nello stesso spazio (o, se si vuole, nello stesso campo di lavoro), per la produzione dello stesso genere di merci e sotto il comando dello stesso capitalista, forma sia storicamente che concettualmente il punto di partenza della produzione capitalistica.<sup>19</sup>

Marx chiama *cooperazione* la forma di lavoro che riunisce un certo numero di lavoratori nello stesso campo di lavoro:

---

<sup>18</sup> Dahl R. A., *A Preface to Economic Democracy*, p. 111, University of California Press, Los Angeles, 1985, trad. mia, corsivo nel testo

<sup>19</sup> Marx K., *Il Capitale* (1867), p. 445, UTET, Torino, 2013

La forma del lavoro di molte persone operanti secondo un piano l'uno accanto e insieme all'altra in un medesimo processo di produzione, o in processi produttivi diversi ma reciprocamente collegati, si chiama cooperazione.<sup>20</sup>

Il concetto di cooperazione è omologo a quello di unità produttiva discusso sopra: entrambi sono concetti che vogliono cogliere un fenomeno di carattere generale e trans-storico. La cooperazione infatti, sebbene sia la condizione di possibilità del modo di produzione capitalistico, non è una forma di lavoro presente solo in questo modo di produzione. Si potrebbe dire che la cooperazione semplice si trova a cavallo fra due livelli di astrazione, quello della dimensione trans-storica e quello della specificità dal modo di produzione capitalistico, ed è quindi allo stesso tempo un universale astratto che non caratterizza alcun modo di produzione e un particolare interno al modo di produzione capitalistico. Marx spiega questo paradosso facendo notare che nei modi di produzione precedenti la cooperazione era una forma di lavoro estemporanea, mentre nel capitalismo diventa la regola:

L'impiego sporadico della cooperazione su vasta scala nel mondo antico, nel medioevo e nelle moderne colonie, poggia su rapporti diretti di signoria e servaggio; nella maggioranza dei casi, sulla schiavitù. La forma capitalistica, invece, presuppone in partenza il libero lavoratore salariato, che vende la sua forza lavoro al capitale. Ma, storicamente, essa si sviluppa in antitesi alla piccola economia contadina e all'azienda artigiana indipendente, abbia questa o no forma corporativa. Di fronte ad esse, quindi, non la cooperazione capitalistica appare come una particolare forma storica della cooperazione, ma la stessa cooperazione come una forma storica propria del processo di produzione capitalistico, come una forma storica che specificamente lo distingue.<sup>21</sup>

Il fenomeno che si intende cogliere con la proposta di questi concetti è la *socialità del lavoro*, ossia il fatto che l'intero che viene formandosi nell'unione di diversi individui in vista della produzione è qualitativamente superiore alla somma delle singole parti in quanto permette di raggiungere risultati migliori della somma dei risultati raggiungibili dai singoli:

La somma delle forze meccaniche di operai isolati è diversa dalla potenza sociale che si sviluppa allorché molte braccia cooperano nello stesso tempo allo stesso lavoro indiviso: per esempio, allorché si tratta di sollevare un peso, di girare un argano o di rimuovere un ostacolo dal proprio cammino. Qui l'effetto del lavoro combinato non potrebbe essere prodotto dal lavoro di un singolo; o lo potrebbe solo in un tempo molto più lungo o su scala infinitesima. Siamo qui di fronte non solo all'aumento della forza produttiva individuale mediante cooperazione, ma alla creazione di una forza produttiva che, in sé e per sé, dev'essere forza di massa. Anche a prescindere dal nuovo potenziale energetico che si sprigiona dalla fusione di molte forze in una forza collettiva, nella maggioranza dei lavori produttivi il

---

<sup>20</sup> Ivi, p. 449

<sup>21</sup> Ivi, p. 460

puro e semplice contatto sociale genera una emulazione e una peculiare eccitazione degli spiriti vitali (*animal spirits*), che elevano la capacità individuale di rendimento dei singoli, cosicché una dozzina di uomini cooperanti nella stessa giornata lavorativa di 144 ore fornisce un prodotto globale molto maggiore che 12 operai isolati ognuno dei quali lavori 12 ore giornaliere, o che un operaio il quale lavori per 12 giorni consecutivi. La causa di ciò risiede nel fatto che l'uomo è per natura se non un animale politico, come vuole Aristotele, comunque un animale sociale.<sup>22</sup>

Marx da questo discorso deduce che “nel collaborare con altri secondo un piano, l'operaio si spoglia dei propri limiti individuali e sviluppa le proprie facoltà di specie”.<sup>23</sup> Nel modo di produzione capitalistico però (come del resto nei precedenti modi di produzione) la collaborazione dei lavoratori secondo un piano e la conseguente emersione della socialità del lavoro è possibile solo sotto la direzione di una forza a loro estranea che controlla i mezzi di produzione, che nel caso specifico è il capitalista:

Se gli operai in genere non possono collaborare immediatamente senz'essere riuniti e la loro agglomerazione in un dato spazio è quindi la premessa della loro cooperazione, gli operai salariati non possono cooperare senza che lo stesso capitale, lo stesso capitalista, li impieghi contemporaneamente, e perciò acquisti contemporaneamente le loro forze lavoro. Il valore complessivo di queste forze lavoro, cioè la somma dei salari degli operai per la giornata, la settimana ecc., deve quindi essere riunito nelle tasche del capitalista prima che le stesse forze lavoro vengano riunite nel processo produttivo.<sup>24</sup>

C'è da dire che Marx non contesta la necessità generale di una direzione unitaria del processo di lavoro, ma evidenzia come questa non debba essere confusa con la specie propriamente capitalistica:

Ogni lavoro immediatamente sociale o collettivo eseguito su una scala di una certa grandezza ha più o meno bisogno di una direzione, che assicuri l'armonia delle attività individuali e assolva le funzioni generali derivanti dal movimento del corpo produttivo globale in quanto distinto dal movimento dei suoi organi autonomi. Un singolo violinista si dirige da sé; un'orchestra richiede un direttore. Questa funzione di guida, sorveglianza e mediazione, diventa funzione del capitale non appena il lavoro ad esso subordinato assume forma cooperativa. Come funzione specifica del capitale, la funzione direttiva riveste caratteri altrettanto specifici.<sup>25</sup>

Ad essere problematica nella sua teoria è perciò l'interazione della socialità del lavoro con il fine del capitalista, ossia la valorizzazione del capitale attraverso la più grande estrazione possibile di plusvalore. Nel quadro della teoria marxiana del valore, infatti, la cooperazione diventa una tecnica del capitalista per aumentare il saggio di plusvalore. L'avere da una parte i lavoratori che producono in forma cooperativa per la

---

<sup>22</sup> Ivi, pp. 449-450

<sup>23</sup> Ivi, p. 454

<sup>24</sup> Ibidem

<sup>25</sup> Ivi, p. 456

realizzazione di uno scopo, e dall'altra il capitalista che determina lo scopo, possiede i mezzi di produzione con cui i lavoratori operano e si appropria dei frutti della socialità del lavoro è fonte di conflitto:

Prima di tutto, il motivo animatore e lo scopo determinante del processo produttivo capitalistico è l'autovalorizzazione più grande possibile del capitale, cioè la maggior produzione possibile di plusvalore, quindi il maggiore sfruttamento possibile della forza lavoro ad opera del capitalista. Con la massa degli operai occupati contemporaneamente, cresce la loro resistenza e, di riflesso, la pressione del capitale per infrangerla. La direzione del capitalista non è quindi soltanto una funzione particolare che gli compete e che discende dalla natura stessa del processo lavorativo sociale, ma è anche funzione dello sfruttamento di un processo lavorativo sociale e quindi risultato dell'inevitabile antagonismo tra lo sfruttatore e la materia prima del suo sfruttamento. Così pure, col volume dei mezzi di produzione che si contrappongono all'operaio salariato in quanto proprietà altrui, aumenta la necessità di un controllo sul loro impiego razionale. Infine, la cooperazione degli operai salariati è semplice effetto del capitale che li impiega nello stesso tempo. Il legame tra le loro funzioni, e la loro unità come corpo produttivo globale, risiedono fuori di essi, nel capitale che li riunisce e li tiene assieme. Perciò la connessione reciproca fra le loro operazioni si erge di fronte agli operai salariati idealmente come piano, praticamente come autorità del capitalista, potere di una volontà estranea che sottomette la loro attività ai propri fini.<sup>26</sup>

Lo scontro fra socializzazione del lavoro e valorizzazione del capitale rende evidente come, dal lato dei lavoratori cooperanti, il capitalista venga visto come colui che esercita, da sé o attraverso dei sorveglianti da lui pagati, un potere dispotico all'interno dell'unità produttiva:

Di conseguenza, se la direzione capitalistica è, quanto al contenuto, duplice, a causa della duplicità del processo produttivo che si tratta di dirigere — e che da un lato è processo lavorativo sociale per la creazione di un prodotto, dall'altro è processo di valorizzazione del capitale —, quanto alla forma essa è dispotica. Sviluppandosi la cooperazione su scala più vasta, questo dispotismo si dà forme peculiari. Come, in un primo tempo, il capitalista viene sollevato dal lavoro manuale non appena il suo capitale ha raggiunto la grandezza minima con la quale soltanto ha inizio la produzione capitalistica in senso proprio, così ora egli delega la funzione della sorveglianza diretta e continua sugli operai singoli, e su gruppi di operai, a un genere particolare di salariati.<sup>27</sup>

Poiché nel modo di produzione capitalistico lo sviluppo della socialità del lavoro è condizionato dalla proprietà e dal controllo dei mezzi di produzione in un contesto di libero scambio della merce forza-lavoro, viene a crearsi una sorta di anamorfosi che fa apparire la socialità del lavoro come una qualità specifica e naturale del capitalismo:

---

<sup>26</sup> Ivi, pp. 456-457

<sup>27</sup> Ibidem

Come persone indipendenti, gli operai sono degli isolati che entrano in rapporto con lo stesso capitale, ma non l'uno con l'altro. La loro cooperazione ha inizio soltanto nel processo lavorativo reale, ma in questo essi hanno già cessato di appartenere a sé medesimi. Entrandovi, vengono incorporati al capitale. Come individui cooperanti, come membri di un unico organismo agente, non sono che un modo particolare di esistere del capitale. Perciò la forza produttiva che l'operaio sviluppa in quanto operaio sociale è forza produttiva del capitale. La produttività sociale del lavoro si sviluppa gratuitamente non appena gli operai si trovano in determinate condizioni; e appunto in queste condizioni il capitale li mette. Poiché la forza produttiva sociale del lavoro non gli costa nulla e, d'altra parte, essa non è sviluppata dall'operaio prima che il suo lavoro appartenga al capitale, eccola apparire come forza produttiva che il capitale possiede per natura, come forza produttiva ad esso immanente.<sup>28</sup>

I capitalisti esercitano quindi del potere sui lavoratori in modo da incrementare il più possibile la valorizzazione del capitale. Questa affermazione non è assolutamente scontata: le teorie microeconomiche *mainstream* dell'impresa o non vedono questo problema o lo minimizzano affermando che i lavoratori hanno un potere analogo. Samuel Bowles, in un suo saggio che riconsidera le diverse teorie economiche dell'impresa capitalistica<sup>29</sup>, afferma che ne esistono tre modelli. Il primo è il modello walrasiano, “in cui il processo produttivo è rappresentato come un insieme di relazioni input-output scelti fra un insieme di tecnologie possibili attraverso processo di minimizzazione dei costi rispetto a prezzi determinati dal mercato”<sup>30</sup>. In questo modello abbastanza semplice non sono presenti analisi dell'organizzazione sociale interna dell'impresa, poiché l'impresa è intesa solo come un nesso di mercati interni o intra-impresa in cui i proprietari dei diversi input che sono impiegati nel processo di produzione sono impiegati e scambiati in modi del tutto simili agli scambi che avvengono nei mercati esterni o extra-impresa.

Coase si rese conto delle falle di questo approccio e in uno dei suoi scritti più conosciuti sulla natura dell'impresa<sup>31</sup> cercò di riformulare una teoria dell'impresa adeguata. Secondo Coase, l'impresa è un'organizzazione sociale non di mercato, potremmo dire una mini-economia di comando, così organizzata per le necessità del processo di produzione di essere abbastanza flessibile da renderlo facilmente e rapidamente adattabile ai continui mutamenti del mercato in termini di prodotti, lavoro e tecnologia. Per affrontare tutti questi cambiamenti, e considerando che ci sono sempre costi di transazione, i contratti di lavoro che i datori di lavoro firmano con i lavoratori non possono essere completi perché non possono anticipare tutti i cambiamenti imprevedibili che richiederanno modifiche nel modo in cui il lavoro deve essere svolto. Quindi, i contratti di lavoro devono essere incompleti in qualsiasi tipo di impresa in cui il processo di produzione è sociale (in altre parole, in cui vi è una divisione del lavoro verticale e orizzontale). Questa incompletezza dei

---

<sup>28</sup> Ivi, pp. 458-459

<sup>29</sup> Bowles S., *The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models*, in *American Economic Review*, Febbraio 1985

<sup>30</sup> Ivi, p. 16, trad. mia

<sup>31</sup> Coase, R. H., (1937) “*The Nature of the Firm*”, in *Economica, New Series*, Vol. 4, No. 16, pp. 386-405.

contratti di lavoro significa che le imprese devono ricorrere a qualche tipo di organizzazione gerarchica per organizzare il processo produttivo, per dire ai lavoratori ciò che devono fare in modo da adattarsi ai mutamenti nelle condizioni di mercato. Quindi, all'interno delle imprese ci devono essere strutture più o meno complesse di rapporti di potere in cui ci sono alcune persone, i “capi” (i principali o dirigenti che lavorano per i principali), che ordinano ad altri, i “lavoratori”, cosa, quando e come devono svolgere il proprio lavoro. E per portare a termine questo compito, possono disciplinarli o punirli se non fanno ciò che hanno ordinato loro di fare. Con questa rivoluzione teorica Coase ammette che l'impresa non è neutra, ma è un luogo in cui si esercita del potere, cosa fino a prima ignorata dall'economia neoclassica: “l'analisi economica deve tener conto del potere e della politica o rischia, come sosteneva notoriamente Ronald Coase, di essere in grado solo di modellare il comportamento di individui che scambiano noci per bacche ai margini del bosco”<sup>32</sup>.

Bowles chiama gli approcci che discendono dalla teoria di Coase “modello neo-hobbesiano”, in quanto “secondo essi la chiave per comprendere la struttura interna dell'impresa è il concetto di cattiva condotta. Conosciuta anche come *shirking* o *free riding*, la cattiva condotta dà luogo al problema archetipicamente hobbesiano di conciliare comportamenti egoistici da parte di individui con interessi collettivi o di gruppo. Inoltre, la spiegazione neo-hobbesiana della natura funzionale dell'organizzazione gerarchica del posto di lavoro moderno ha una stretta somiglianza con l'originale logica hobbesiana dello Stato come forma di coercizione socialmente necessaria”<sup>33</sup>, dato che, ad esempio, “si sostiene che una squadra di lavoratori assumerebbe razionalmente un supervisore per monitorare le loro attività lavorative, un analogo economico della posizione hobbesiana che afferma che liberi cittadini all'interno di uno stato di natura sceglierebbero comunque nel loro interesse di sottomettersi e di obbedire ai dettami di uno Stato”<sup>34</sup>.

Secondo questo approccio, il problema del processo produttivo è fondamentalmente un problema di coordinamento. Gregory Clark, un esponente dell'approccio neo-hobbesiano, nel suo studio sulla disciplina di fabbrica mostra come la necessità del coordinamento dei lavoratori è cresciuta con gli sviluppi tecnologici dopo la Rivoluzione Industriale, che ha imposto la divisione del lavoro su vasta scala, e come con essa, assieme alla necessità di un più stretto coordinamento dei compiti tra lavoratori, è emersa anche la necessità di disciplinare i comportamenti non adeguati allo sviluppo del processo di produzione. La disciplina sarebbe quindi “uno sfortunato corollario di tecnologie nuove, più produttive”<sup>35</sup>, e per questo motivo una conseguenza generale e inevitabile dell'adozione di tecnologie indipendenti dal sistema economico o dal tipo di impresa: “la disciplina è il risultato di una necessità tecnologica. Senza l'imposizione della disciplina, l'intero processo di produzione avrebbe potuto bloccarsi perché un lavoratore era assente, ubriaco, o perché stava conversando

---

<sup>32</sup> Ozane, A., *Power and Neoclassical Economics. A return to Political Economy in the Teaching of Economics*, p. 22, Palgrave Macmillan, New York and Basingstoke, Hampshire (UK), 2016, trad. mia

<sup>33</sup> Bowles S., *The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models*, p. 16, in *American Economic Review*, Febbraio 1985, trad. mia

<sup>34</sup> Ibidem, trad. mia

<sup>35</sup> Clark, G., *Factory Discipline*, in *The Journal of Economic History*, p. 129, vol. 54, No 1, 1994, trad. mia

con i suoi compagni”<sup>36</sup>. L’impresa quindi non è un posto di lavoro neutro in termini di potere, ma ciò non dovrebbe essere contestato, perché le dinamiche di potere al suo interno sono inevitabili e in un sistema di mercato concorrenziale sarebbero comunque ambivalenti: “in un mercato del lavoro concorrenziale, nessun datore di lavoro può imporre arbitrariamente cattive condizioni di lavoro. Se i mercati sono concorrenziali, sopravvive ciò che è più efficiente. I lavoratori hanno scelto la disciplina perché i produttori che organizzavano il lavoro in questo modo erano in grado di ridurre i costi e offrire salari più alti. I lavoratori, da questo punto di vista, preferivano la disciplina e gli alti salari alla libertà e ai bassi salari. La loro protezione era ed è il mercato.”<sup>37</sup>

Ma nessuno meglio di Alchian e Demsetz ha esposto il modello neo-hobbesiano di disciplina che possiamo trovare all’interno delle aziende in un contesto economico di tipo competitivo. Per dimostrare che la disciplina richiesta all’interno dell’impresa capitalistica è di tipo non coercitivo ma coordinativo, e per dimostrare che non esiste un dislivello di potere fra lavoratori e capitalisti, Alchian e Demsetz paragonano il rapporto capitalista-lavoratore al rapporto venditore-consumatore:

“È comune caratterizzare l’impresa col potere di risolvere le questioni attraverso sanzioni, autorità, o per azioni disciplinari [...]. Questa è un’illusione. L’impresa [...] non ha poteri sanzionatori, nessuna autorità, nessuna azione disciplinare che sia minimamente differente dalle contrattazioni ordinarie di mercato tra due persone qualsiasi. Io posso "punirti" solo smettendo di fare affari con te nel futuro o chiedendo un risarcimento nei tribunali per qualsiasi mancato rispetto del nostro accordo di scambio. Questo è esattamente tutto ciò che qualsiasi datore di lavoro può fare. Può licenziare o citare in giudizio, proprio come io posso licenziare il mio droghiere interrompendo gli acquisti da lui o fargli causa per la consegna di prodotti difettosi. Qual è allora il contenuto del presunto potere di gestire e assegnare i lavoratori a vari compiti? Esattamente lo stesso potere di un piccolo consumatore di assegnare al suo droghiere vari compiti. Dire a un dipendente di scrivere questa lettera piuttosto che archiviare questo documento è come dire a un droghiere di vendermi questa marca di tonno piuttosto che quella di pane.”<sup>38</sup>

Questa visione di tipo coordinativo del processo produttivo, tipica del modello neo-hobbesiano, è quella oggi dominante fra gli economisti: è la visione del modello neoclassico, in cui non c’è altro genere di potere nelle relazioni economiche al di fuori del potere economico. Quindi, secondo il loro ragionamento, a meno che un’impresa non abbia potere di monopsonio nel suo mercato del lavoro, non avrebbe alcun potere reale per costringere i lavoratori a accettare qualsiasi accordo che questi non vogliono.

---

<sup>36</sup> Ibidem, trad. mia

<sup>37</sup> Ivi, p. 130, trad. mia

<sup>38</sup> Alchian A. & Demsetz H., *Production, Information Costs and Economic Organization*, p. 777, in *American Economic Review*, vol. 26, dicembre 1972, trad. mia

Nonostante sia la visione dominante, a mio avviso il modello neo-hobbesiano si regge su argomenti sbagliati e non permette di vedere alcune dinamiche presenti nell'impresa capitalistica. Il terzo approccio, chiamato da Bowles "modello marxista", mostra i limiti degli altri due modelli ed ha un maggiore potere esplicativo. Ad esempio, questo riesce a non negare il problema del coordinamento pur non legandolo alle gerarchie di classe tipiche del modo di produzione capitalistico, e a non farle quindi passare come naturali e inevitabili:

Mentre il modello marxiano non nega l'importanza del conflitto hobbesiano tra razionalità individuale e collettiva come un problema sociale di fondo centrale per la comprensione del processo produttivo in qualsiasi sistema sociale, si concentra su quei problemi che possono essere ricondotti alla struttura della proprietà e del controllo dei mezzi di produzione. [...] Afferma che la considerazione della proprietà dei mezzi di produzione, e il comando del processo produttivo che questa proprietà permette, è essenziale per un'analisi coerente del processo produttivo stesso, e all'analisi dell'equilibrio di mercato e della concorrenza. Non è quindi solo nella sua teoria macroeconomica e nella sua teoria dell'azione collettiva che il modello marxiano fa un uso sostanziale dell'idea di classe, ma anche nella sua microeconomia.<sup>39</sup>

Attraverso la distinzione concettuale, tipicamente marxiana, fra lavoro e forza-lavoro (o capacità di lavorare), il modello marxista riesce a vedere un problema fondamentale che ogni capitalista deve affrontare all'interno del processo produttivo, ossia come estrarre del lavoro dalla forza-lavoro acquistata. In altre parole, il capitalista ha il problema di costringere i lavoratori a lavorare o a farli lavorare con il livello di impegno che lui desidera, siccome è facile presumere che i lavoratori, dopo che sono stati assunti e sono sicuri di avere una certa paga, non abbiano alcun interesse a fare volontariamente gli sforzi che il capitalista richiede. L'impresa capitalistica quindi, più che una unità produttiva armonica dove il principale problema è tecnologico e riguarda il coordinamento, si presenta nel modello marxista come un campo di battaglia in cui il principale problema è di ordine economico-politico: da una parte, i capitalisti cercano di massimizzare il lavoro estratto dalla forza-lavoro (sia in termini di durata della giornata lavorativa che in termini di intensità del lavoro) per massimizzare i profitti; dall'altra, i lavoratori salariati oppongono resistenza. Questo non vuol dire però che i lavoratori salariati non facciano alcuno sforzo:

Questa concezione del conflitto di interessi non implica che il principale e il lavoratore non abbiano interessi comuni, o che, se lasciati a se stessi, i lavoratori avrebbero scelto di non produrre assolutamente nulla. Semplicemente afferma che all'interno di un dato contesto giuridico ed economico, il principale può fare di meglio che assumere semplicemente i lavoratori e lasciarli lavorare

---

<sup>39</sup> Bowles S., *The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models*, pp. 16-17, in *American Economic Review*, Febbraio 1985, trad. mia



come loro vogliono. Il livello dei profitti quindi dipende, almeno in una certa misura, dal potere del capitale sul lavoro.<sup>40</sup>

Siamo tornati quindi allo scontro precedentemente menzionato fra socializzazione del lavoro e valorizzazione del capitale. Questo conflitto interno all'impresa ha due importanti conseguenze sul piano organizzativo. Innanzitutto, poiché la quantità di lavoro svolto all'ora dipenderà dalla percezione da parte del lavoratore del costo dell'esercizio di un'attività non lavorativa, ovvero dell'agire su base di uno qualsiasi dei suoi obiettivi non lavorativi (e di riduzione del lavoro), i capitalisti sono incentivati ad aumentare questo costo per i lavoratori. Per raggiungere questo obiettivo essi investiranno in tecnologie di controllo e assumeranno lavoratori per controllare il comportamento degli altri lavoratori, ma tutto ciò è un costo che non entra nella trasformazione diretta degli input in output, per cui è una spesa improduttiva. Questo significa che, in opposizione a uno dei dogmi più cari dell'economia neoclassica, le imprese capitaliste in un'economia di mercato competitiva non sono efficienti:

I capitalisti (proprietari di imprese o loro rappresentanti) sceglieranno generalmente i metodi di produzione che rinunciano a miglioramenti in efficienza produttiva a favore del mantenimento del loro potere sui lavoratori. Per questa ragione, le tecnologie utilizzate in un'economia capitalista, così come la direzione del cambiamento tecnico, non si può dire che siano la soluzione più efficiente al problema della scarsità, ma anzi, almeno in parte, sono espressione di un interesse di classe. Questa proposizione è fondamentale per l'affermazione marxiana che il potenziale produttivo di una società (le "forze produttive") è inibito (o "incatenato") dalla struttura istituzionale specificamente capitalista dell'economia (i "rapporti sociali di produzione").<sup>41</sup>

La seconda conseguenza è il diverso trattamento che lavoratori uguali subiscono e dà una spiegazione economico-politica alla teoria dei salari di efficienza vista precedentemente:

sarà generalmente nell'interesse dei capitalisti strutturare le tabelle salariali e l'organizzazione del processo produttivo in modo tale da favorire le divisioni tra i lavoratori, addirittura fino a trattare in modo diverso lavoratori che sono identici dal punto di vista delle loro capacità produttive. Questa proposizione è centrale nell'interpretazione marxiana del *divide et impera* dei mercati del lavoro interni, dei mercati del lavoro segmentati e delle discriminazioni.<sup>42</sup>

A questo punto abbiamo gli elementi per poter affermare come mai l'impresa capitalistica è un'unità produttiva all'interno della quale si esercita un potere non democratico. Da quanto detto emerge infatti che il capitalista si erge come un soggetto estraneo rispetto ai lavoratori salariati, il quale, per il solo fatto di essere il proprietario e il gestore dei mezzi di produzione, sembra creare le condizioni di possibilità della socialità del lavoro, si

---

<sup>40</sup> Ivi, p. 19, trad. mia

<sup>41</sup> Ivi, p. 17, trad. mia

<sup>42</sup> Ibidem, trad. mia

appropria gratuitamente dei suoi frutti e ne stabilisce gli scopi, utilizzando delle tecniche di controllo e disciplinamento. Tutto ciò senza che i lavoratori abbiano alcuna voce in capitolo, nonostante siano questi la fonte della socialità del lavoro e coloro che materialmente operano nel campo di lavoro. È per questo motivo che ho precedentemente definito il principio organizzativo dell'impresa capitalistica come plutocratico, intendendo la ricchezza sia in senso ampio che in senso stretto (la proprietà dei mezzi di produzione).

Restano perciò da dimostrare sia il dislivello di potere fra capitalisti e lavoratori all'interno dell'impresa, sia la pertinenza dell'omologia fra impresa e Stato per quanto riguarda la forma di governo. Di ciò si è occupata la scienziata politica Elizabeth Anderson in un breve scritto del 2017<sup>43</sup>. Anderson contesta l'analogia precedentemente menzionata di Alchian e Demsetz, in cui si equiparava il rapporto capitalista-lavoratore al rapporto venditore-consumatore, mostrandone le falle:

Alchian e Demsetz sembrano affermare che ovunque gli individui siano liberi di uscire da una relazione, l'autorità non può esistere all'interno di questa. È come dire che Mussolini non era un dittatore, perché gli italiani potevano emigrare. Mentre i diritti di emigrazione possono essere visti dai governanti come un modo per limitare volontariamente il proprio potere, tali diritti difficilmente lo dissolvono. [...] Alchian e Demsetz possono essersi fatti ingannare dalla superficiale simmetria del contratto di lavoro: nei casi in cui è facile trovare un'occupazione, anche i lavoratori possono licenziarsi per qualsiasi motivo o per nessun motivo. Questo li porta a rappresentarsi il licenziarsi come equivalente a licenziare il proprio capo. Ma i lavoratori non hanno il potere di rimuovere il capo dalla sua posizione all'interno dell'impresa. E spesso licenziarsi per i lavoratori significa accumulare dei costi maggiori rispetto al venire licenziati, perché li rende non idonei per l'assicurazione contro la disoccupazione. È davvero una strana forma di contropotere, questa che i lavoratori avrebbero per controllare il potere dei loro capi, che li farebbe soffrire più per imporla di quanto soffrirebbero dalle peggiori sanzioni che i capi possano imporre loro. Le minacce, per essere efficaci, devono essere credibili.<sup>44</sup>

La capacità del lavoratore di licenziarsi e cambiare mestiere non è quindi paragonabile al potere che il capitalista ha sui propri lavoratori, e comunque non risolverebbe il problema alla fonte, siccome il capitalista manterrebbe comunque un vantaggio asimmetrico nei confronti degli altri lavoratori, datogli dalla mercificazione della capacità lavorativa: “il macellaio, il fornaio e il birraio rimangono indipendenti dai loro clienti dopo aver venduto i loro prodotti. Nel contratto di lavoro, invece, i lavoratori non possono separarsi dal lavoro che hanno venduto; acquistando il comando sul lavoro, i principali acquistano il comando sulle

---

<sup>43</sup> Anderson E., *Private Government: How Employers Rule Our Lives (and Why We Don't Talk About It)*, Princeton University Press, New Jersey, 2017

<sup>44</sup> Ivi, pp. 55-56, trad. mia

persone”<sup>45</sup>. La verità, come mostra Anderson, è che i capitalisti hanno dei poteri disciplinari che i lavoratori non potranno mai avere:

All'inizio del XX secolo, la Ford Motor Company istituì un Dipartimento Sociologico, dedicato all'ispezione delle case dei dipendenti senza preavviso, per garantire che conducessero una vita ordinaria. I lavoratori sarebbero stati considerati idonei per il famoso salario giornaliero di Ford da 5\$ solo se avessero tenuto le loro case pulite, avessero praticato una dieta sana, si fossero astenuti dal bere, avessero usato la vasca da bagno opportunamente, non avessero avuto coinquilini, avessero evitato di inviare troppi soldi ai parenti stranieri, e fossero stati assimilati alle norme culturali americane. I lavoratori di oggi potrebbero tirare un sospiro di sollievo, tranne per il fatto che la maggior parte è ancora soggetta alla governance dei principali nelle loro vite private. In alcuni casi, questo è esplicito, come nel caso dei piani di assicurazione sanitaria fornite dai principali. Ai sensi dell'Affordable Care Act (ACA), i principali possono imporre una penale del 30% ai lavoratori dipendenti se non rispettano le disposizioni imposte dal principale, che possono prescrivere programmi di esercizio, diete, astinenza da alcol e altre sostanze. Conformemente a tale disposizione, la Penn State University ha recentemente minacciato di imporre una penale di \$100 al mese ai lavoratori che non hanno risposto a un sondaggio sulla salute che includeva domande sulla loro situazione coniugale, condotta sessuale, piani di gravidanza, e finanze personali. In altri casi, l'autorità del principale sulle vite dei lavoratori non in servizio è implicito, un sottoprodotto della regola dell'occupazione a volontà: poiché i principali possono licenziare i lavoratori per qualsiasi motivo o senza motivo, possono licenziarli per le loro attività sessuali, scelta del partner, o qualsiasi altra scelta che i lavoratori considerano privata rispetto al principale, a meno che lo Stato non abbia emanato una legge specifica vietando specificamente la discriminazione del principale per questi motivi. L'autoritarismo sul posto di lavoro è ancora tra noi.<sup>46</sup>

Nel tentare di spiegare l'omologia fra impresa e Stato, Anderson conia il concetto di “governo privato”:

La maggior parte dei luoghi di lavoro moderni sono governi privati. Con questo non intendo semplicemente dire che si trovano nel cosiddetto settore privato e hanno una qualche struttura interna di autorità, come specificato, per esempio, nelle regole di corporate governance. Mi riferisco piuttosto a un particolare tipo di costituzione di governo, in base alla quale i suoi sudditi non sono liberi.<sup>47</sup>

Con questo Anderson non vuole dire che i poteri esercitati all'interno dell'impresa siano gli stessi poteri dello Stato. Nonostante siano poteri meno intensi però, in termini di disciplinamento hanno una presa e un'estensione maggiore:

---

<sup>45</sup> Ivi, p. 57, trad. mia

<sup>46</sup> Ivi, p. 49-50, trad. mia

<sup>47</sup> Ivi, p. 41, trad. mia

Non sostengo che i governi privati sul luogo di lavoro siano potenti quanto gli Stati. I loro poteri sanzionatori sono inferiori e i costi di emigrazione dai governi privati oppressivi sono generalmente inferiori ai costi di emigrazione dagli Stati. Eppure i governi privati impongono una regolamentazione molto più minuziosa, esigente, e ampia dei dipendenti rispetto agli Stati democratici in qualsiasi altro ambito al di fuori del carcere e delle forze armate. I governi privati impongono ai lavoratori controlli incostituzionali per Stati democratici da imporre ai cittadini che non sono condannati o nell'esercito. Le libertà negative di cui gode de facto la maggior parte dei lavoratori sono considerevolmente maggiori di quelle a cui hanno diritto legalmente sotto i loro principali. Le pressioni del mercato, le norme sociali, la mancanza di interesse e la semplice decenza impediscono alla maggior parte dei principali di esercitare tutta la portata della loro autorità.<sup>48</sup>

Siccome la nozione di governo privato può sembrare contraddittoria, Anderson cerca di fare chiarezza distinguendo il concetto di governo da quello di Stato e di sfera pubblica:

La nozione di governo privato può sembrare una contraddizione in termini. Nel vocabolario impoverito del discorso pubblico contemporaneo, e in misura considerevole nella filosofia politica contemporanea, il governo è spesso trattato come sinonimo di Stato, che, per definizione, fa parte della sfera pubblica. La supposta controparte è la sfera privata, il luogo dove, si immagina, finisce il governo, e quindi inizia la libertà individuale.<sup>49</sup>

Anderson contesta la riduzione del concetto di governo a quello di Stato. Affermando che “il governo esiste ovunque qualcuno abbia l'autorità impartire ordini ad altri, sostenuti da sanzioni, in uno o più domini della vita”<sup>50</sup>, apre alla relativizzazione del concetto di Stato, poiché “lo Stato moderno è solo una forma di governo tra gli altri, definito da Max Weber come ‘organizzazione obbligatoria’ che afferma il monopolio sulla determinazione dell'uso legittimo della forza su un territorio”<sup>51</sup>. Anche per quanto riguarda la distinzione fra sfera pubblica e privata, la rideterminazione posta in atto dalla scienziata politica è originale e mostra come sfera pubblica e sfera privata non possano essere fatte coincidere, rispettivamente, con lo Stato e con la società civile:

Consideriamo ora la distinzione pubblico/privato. Se qualcosa è legittimamente tenuto privato da te, ciò significa che non è affar tuo. Ciò comporta almeno una delle seguenti cose: non hai il diritto di sapere nulla su quella cosa, i tuoi interessi non hanno alcuna importanza nelle decisioni al riguardo, non hai il diritto di prendere decisioni a riguardo e non hai il diritto di ritenere coloro che le prendono come responsabili per gli effetti che hanno su di te. Se qualcosa è privato per te, significa che è affar tuo, e puoi escludere gli altri che vorrebbero fosse affar loro. [...] Se qualcosa è pubblico, ciò significa

---

<sup>48</sup> Ivi, p. 63, trad. mia

<sup>49</sup> Ivi, p. 41, trad. mia

<sup>50</sup> Ivi, p. 42, trad. mia

<sup>51</sup> Ibidem

che è affare di un gruppo di persone più o meno definito (membri del pubblico), tale che nessuno ha il diritto di escludere alcun membro del gruppo dal farne un affare proprio. La pubblicità nel senso informativo si estende tipicamente molto più lontano della pubblicità rispetto alla posizione, al processo decisionale e alla responsabilità. Le ultime tre categorie si riferiscono alla governance dell'oggetto in questione. Lo status pubblico, rispetto alla governance, implica invece i mezzi con cui il pubblico afferma la sua legittimazione nell'avanzare pretese che riguardano la governance, e con cui si organizza per prendere decisioni collettive in merito e/o ritenere responsabili gli individui eletti o nominati per prendere tali decisioni. La privatezza è relativa alle persone. [...] Ne consegue che non c'è una singola sfera pubblica o una singola sfera privata nella società. Ci sono molte sfere, e quali sono pubbliche o private dipende da chi sei.<sup>52</sup>

Sfidando la concezione della possibilità della sola pubblicità dello Stato attraverso un argomento di tipo storico, Anderson fonda la legittimità del concetto da lei coniato:

L'associazione dello Stato con la sfera pubblica non è qualcosa di naturale. È una conquista sociale contingente di immensa importanza. Le lotte secolari per la sovranità popolare e per una forma di governo repubblicana sono tentativi di rendere lo Stato una cosa pubblica: qualcosa che è affare del popolo, per esso trasparente, servitore dei suoi interessi, in cui ha voce in capitolo e detiene il potere di ritenere responsabili i governanti. I governi autoritari insistono al contrario che gli affari di Stato sono affari privati dei governanti. Questo punto va generalizzato a tutti i governi, non solo al governo dallo Stato. Si è soggetti a un governo privato ogni volta che (1) sei subordinato ad autorità che possono darti ordini e ti sanzionano per non averli rispettati in alcuni ambiti della tua vita, e (2) le autorità fanno in modo che, in una vasta gamma di casi, quali ordini emettono o perché ti sanzionano non sia affar tuo. [...] Un governo privato è un governo che ha un potere arbitrario e irresponsabile su coloro che governa. Ovviamente è una questione di grado. I suoi poteri possono essere controllati in un certo modo da altri governi, da norme sociali e da altri tipi di pressioni.<sup>53</sup>

Abbiamo quindi visto, in ordine, che: la maggior parte della disoccupazione, stando alle teorie economiche, è data dall'esistenza del salario, ossia del prezzo della forza-lavoro, capacità lavorativa mercificata; a causa della struttura di classe della società, la mercificazione del lavoro permette al capitalista, detentore dei mezzi di produzione, di appropriarsi dei frutti della socialità del lavoro gratuitamente e di imporre ad essa i propri scopi; all'interno dell'impresa capitalistica si esercita un potere che va oltre il semplice coordinamento, è di tipo politico e addirittura abbassa l'efficienza dell'impresa; questo potere è di tipo non democratico ed a tutto vantaggio del capitalista, dato che non c'è un contropotere simile da parte dei lavoratori che sia capace di bilanciarlo; esiste un'omologia, che passa attraverso il concetto di governo inteso in un certo modo, fra Stato e impresa. Per risolvere questi problemi alla radice, sembra necessario trovare un sistema economico-sociale

---

<sup>52</sup> Ivi, pp. 43-44, trad. mia

<sup>53</sup> Ivi, pp. 44-45, trad. mia

la cui unità produttiva di base: 1) non mercifica la capacità lavorativa e 2) è governata in modo democratico. Questo sistema corrisponde a quello teorizzato dall'economista Bruno Jossa, in quanto ha come unità di base delle imprese democratiche. Vediamolo nello specifico.

### 1.3 Il Modello di Jossa

La scelta del sistema di Jossa va giustificata, dato che le cooperative di produzione non sono tutte uguali. In particolare, una distinzione molto rilevante è quella tra “imprese ove il capitale è retribuito separatamente dal lavoro, le LMF, e imprese ove tutto il reddito viene ripartito tra i lavoratori (tra coloro che hanno partecipato all'attività produttiva nel periodo in esame) e nessun compenso viene pagato ai proprietari del capitale in quanto tali, le WMF”<sup>54</sup>. Le imprese democratiche considerate da Jossa sono di tipo LMF, perciò separano i redditi da lavoro dai redditi di capitale, per cui in teoria si deduce che questo tipo di impresa può finanziarsi solo con capitale di prestito e al capitale verrà pagato un reddito fisso, indipendentemente dai risultati dell'attività economica. Jossa sceglie le LMF siccome “un grande vantaggio della separazione tra redditi di lavoro e redditi di capitale è che, togliendo ai lavoratori delle imprese più efficienti il guadagno dei redditi di capitale, le disuguaglianze distributive, che nel capitalismo sono dovute ai redditi di capitale, saranno per questo ridotte”<sup>55</sup>. Per rendere possibile l'autofinanziamento mantenendo la natura di LMF, Jossa pensa ad alcune tecniche conosciute dalla teoria economica:

Un importante risultato che è stato raggiunto dalla teoria economica delle cooperative di produzione è che:

- a) Una cooperativa può autofinanziarsi mantenendo il suo carattere di LMF alla Vanek, cioè senza diventare una WMF, se nel decidere sull'autofinanziamento assegna ai soci obbligazioni per un ammontare pari agli utili a cui ogni socio avrebbe avuto diritto se l'autofinanziamento non fosse stato deciso; e
- b) Nel prendere le decisioni di cui si è detto, attribuisce ai creditori non soci il diritto di percepire gli interessi sulle somme prestate con precedenza rispetto ai possessori delle obbligazioni assegnate ai soci che hanno deciso l'autofinanziamento.<sup>56</sup>

Il sistema di imprese democratiche gestite dai lavoratori ha diverse caratteristiche fondamentali, che qui possiamo riassumere schematicamente:

- È un sistema di mercato, dove produttori e consumatori fanno liberamente le loro scelte in base ai calcoli della preferenza individuale e i prezzi sono determinati dal gioco della domanda e dell'offerta;

---

<sup>54</sup> Jossa B., *Un Socialismo Possibile*, p. 72, Il Mulino, Bologna, 2015

<sup>55</sup> *Ivi*, p. 74

<sup>56</sup> *Ibidem*

- Ogni lavoratore sceglie liberamente l'attività professionale e può sempre cambiare l'occupazione prescelta abbandonando un posto di lavoro per cercarne un altro, e le imprese possono, in linea di massima, licenziare i lavoratori;
- C'è l'abolizione del lavoro salariato come regola caratterizzante l'impresa e l'assegnazione di tutto il surplus ai lavoratori. Il reddito dell'impresa di cui si appropriano i lavoratori è uguale alle entrate (ottenute dalla vendita dei prodotti) meno le imposte ed i costi (materie prime, semilavorati e somme da pagare a chi fornisce i capitali). Questo reddito è mutevole a seconda dell'andamento degli affari e va ridistribuito fra i lavoratori pro quota. Per evitare tensioni, l'assegnazione delle percentuali va fatta prima che la produzione cominci e deve essere regolata per legge o per accordi collettivi. Da ciò si evince che i lavoratori tenderanno a rendere massimo il reddito che ognuno di loro guadagna, quindi il fine dell'impresa cooperativa sarà quello di rendere massimo il reddito medio per lavoratore. Questo consente di formulare la seguente regola economica, operante all'interno di questo tipo di unità produttive: “una cooperativa di produzione ha interesse ad assumere lavoratori fin quando la produttività marginale del lavoro è maggiore del reddito medio dei lavoratori già occupati”, perché ciò tenderà a far crescere il reddito medio dei lavoratori. Questa importante legge economica sul funzionamento delle cooperative fu formulata per la prima volta da Benjamin Ward in un suo saggio pionieristico e molto influente per gli studi sulle imprese cooperative<sup>57</sup>. Bisogna però tenere conto anche di altri principi operativi all'interno di queste unità produttive per fare un'analisi vicina alla realtà, come la riduzione dello sforzo produttivo, la piacevolezza del lavoro svolto e le questioni politiche interne a ogni impresa democratica. Inoltre, se viene accettata l'ipotesi della licenziabilità dei lavoratori, bisogna tenere conto che l'obiettivo della massimizzazione della sicurezza del posto di lavoro può non essere compatibile con quello del massimo reddito pro capite, perché il primo a confronto è meglio garantito dal massimo sviluppo dell'impresa (massimizzazione del fatturato nel breve e nel lungo periodo). Considerato tutto ciò, si potrebbe riformulare il precedente principio dicendo che il principio generale di comportamento nell'impresa cooperativa è la massimizzazione del benessere dei soci di maggioranza (quelli che prendono le decisioni nell'impresa), che comprende sia i guadagni monetari, sia il consumo collettivo, sia altri benefici non pecuniari, anche se è lecito presumere che i soci di maggioranza non trascureranno quelli di minoranza, perché quella che è la minoranza in un determinato momento può poi divenire in un secondo momento parte della maggioranza;
- L'autogestione delle imprese si esplica attraverso il principio democratico “una testa, un voto”. Va detto però che, poiché è comunque richiesta una certa organizzazione gerarchica all'interno delle imprese per risolvere il problema del coordinamento, è necessario un sistema democratico di elezioni in base al quale i lavoratori scelgano e all'occorrenza sostituiscano i propri manager (che possono

---

<sup>57</sup> Ward B., *The Firm in Illyria: Market Syndacalism*, in *American Economic Review*, vol. 48, n. 4, settembre 1958

anche essere scelti all'interno dell'impresa stessa, ma che devono essere liberamente revocabili), che avranno affidati dai soci lavoratori certi compiti stabiliti in via generale per legge o dallo statuto dell'impresa approvato dall'assemblea, anche se nelle questioni più importanti devono essere sentiti i soci lavoratori (per esempio le assunzioni o gli investimenti principali). Inoltre, dato che le imprese gestite dai lavoratori avranno bisogno di dirigenti capaci, probabilmente vi sarà un mercato di manager;

- La proprietà degli strumenti di produzione dei beni capitali e della terra è pubblica, per cui i lavoratori non sono i proprietari delle imprese, ma i loro gestori. La proprietà pubblica dei mezzi di produzione in questo contesto è un risultato non di scelte politiche o ideologiche, ma dovuto alla natura stessa dell'impresa cooperativa LMF. Separare i redditi da lavoro dai redditi di capitale comporta infatti che la proprietà dei mezzi di produzione non possa essere attribuita ai lavoratori, sia perché questo implicherebbe la trasformazione in una WMF, sia perché questi potrebbero decidere di lasciare l'impresa o venire licenziati perdendo ogni diritto sulla stessa, o potrebbero voler vendere la loro quota di beni capitali dell'impresa, con gravi conseguenze per il funzionamento di essa. La proprietà non può inoltre essere attribuita a un soggetto privato esterno ai lavoratori, dato che questo implicherebbe un ritorno al modo di produzione capitalistico. Questo implica che: 1) l'impresa cooperativa può assumere personalità giuridica così da vedersi attribuiti in proprietà gli strumenti della produzione; 2) ai lavoratori è consentito abbandonare tutti assieme l'impresa solo se essi rimangono titolari in solido dei debiti da questa contratti, per evitare lo scarico del debito sullo Stato nel caso in cui gli affari vadano male; 3) gli impianti comprati per decisione dei soci-lavoratori diventano dello Stato non appena installati, con l'ovvio corollario che nessun socio che vuole andare via può pretendere che l'impresa smantelli parte dei suoi impianti per pagargli una quota di proprietà dell'impresa; 4) l'impresa ha, come attivo, il valore dei beni capitali di cui dispone (somma del valore attuale di tutti gli investimenti fatti in passato) e, come passivo, l'ammontare dei debiti sottoscritti ma non ancora estinti;
- Le cooperative possono essere sia piccole che grandi, ma è più importante che siano medio-grandi.

Da ciò si può dedurre che il passaggio da un sistema economico-sociale basato sulle imprese capitalistiche ad uno basato sulle imprese democratiche opera un vero e proprio capovolgimento del rapporto capitale-lavoro, così compendiato da Jossa:

- mentre nell'impresa capitalistica i proprietari del capitale si appropriano del residuo (il profitto) e decidono su di esso in base al principio "un'azione, un voto", perseguono i loro interessi e, per far ciò, assumono i lavoratori e pagano ad essi un reddito fisso (il salario);
- nell'impresa democratica, cooperativa e autogestita i lavoratori sono i titolari del residuo e decidono su di esso in base al principio "una testa, un voto", perseguono gli interessi di tutti i soci



e, per far ciò, prendono a prestito il capitale, pagano ad esso un reddito fisso (l'interesse) e si appropriano del residuo.<sup>58</sup>

Nel prossimo capitolo vedremo quali vantaggi fornisce questa transizione.

---

<sup>58</sup> Jossa B., *Un Socialismo Possibile*, p. 72, Il Mulino, Bologna, 2015

## CAPITOLO 2

### *I Pregi del Sistema di Jossa per le Politiche del Lavoro*

#### 2.1 La Disoccupazione e il Sistema

Nel capitolo precedente abbiamo visto i due principali problemi collettivi che il modo di produzione capitalistico pone in quanto organizzazione sociale, ossia la questione della disoccupazione e la questione della democrazia, dovute entrambe alla mercificazione della forza-lavoro e delle sue conseguenze. Il sistema modellizzato da Jossa, per come lo abbiamo schematicamente riassunto, ha il pregio di affrontare e risolvere questi e diversi altri problemi. Alla soluzione del problema della disoccupazione verranno dedicati i primi due paragrafi, mentre nel terzo e nel quarto si tratterà rispettivamente del compimento della democrazia in campo socio-politico e di problemi economici quali produttività del lavoro e differenze nella distribuzione.

Per quanto riguarda la disoccupazione dovuta all'alto costo del lavoro, il modello di Jossa ha due grandi vantaggi. Il primo, abbastanza evidente, è che non esiste un costo del lavoro, dato che il salario è abolito in favore di una quota percentuale di ciò che resta dopo la sottrazione dei costi ai ricavi. Il secondo deriva dalla regola economica che caratterizza questo tipo specifico di cooperative: dato che il principio generale di comportamento di una cooperativa è la massimizzazione del reddito medio di ciascun lavoratore al suo interno, ricavando da questo che una cooperativa ha convenienza ad assumere lavoratori fin quando la produttività marginale del lavoro è maggiore del reddito medio dei lavoratori già occupati, e dato che nelle cooperative di tipo LMF il reddito medio netto è inferiore rispetto a quelle di tipo WMF in quanto le prime separano i redditi da lavoro dai redditi di capitale, è ragionevole presumere che in questo tipo di cooperative l'occupazione sarà maggiore che nelle seconde.

Come abbiamo visto, il pensiero neoclassico, ossia la principale scuola di pensiero dell'economia, ha tre principali teorie della disoccupazione, tutte basate sull'alto costo del lavoro. L'abolizione della mercificazione della capacità lavorativa ha perciò un effetto inevitabile sulla pertinenza di queste teorie nel sistema di Jossa:

- 1) La teoria dei salari di efficienza, secondo cui il salario di equilibrio si va a fissare ad un livello più alto di quello per cui domanda ed offerta del lavoro sono eguali a causa dei tre effetti sopra menzionati (incentivo, rotazione, selezione) non è valida per questo sistema. La spinta a retribuire bene i propri lavoratori per dimostrare che il loro lavoro è apprezzato, il desiderio di non cambiare spesso gli addetti per non doverne sopportare i costi e il tentativo di attrarre e mantenere i lavoratori migliori sono questioni centrali per ogni tipo di impresa, che sia capitalista o democratica, ma a differenza della prima, l'impresa democratica non può raggiungere questi obiettivi aumentando il compenso pattuito per i lavoratori, perché i lavoratori non sono retribuiti con un salario, ma con una quota predeterminata

democraticamente del reddito guadagnato dall'impresa. Questo tipo di disoccupazione non è quindi semplicemente possibile.

- 2) Anche la teoria degli *insiders-outsiders*, per la quale il mercato del lavoro è diviso in due tronconi che difendono i propri interessi, e in particolare dove gli *insiders* influenzano il livello dei salari, è invalida nel sistema cooperativista. Nonostante l'autodifesa degli interessi dei due tronconi accomuni sia l'impresa democratica che quella capitalistica, lo strumento con cui questa si concreta dal lato degli *insiders* non può che essere diverso. Il motivo, come spiega Jossa, è dato sempre dall'abolizione del salario:

Che i lavoratori già occupati tendano a difendere i propri interessi e ostacolino spesso le nuove assunzioni per non veder abbassare il livello dei loro guadagni è uno degli aspetti salienti della teoria delle cooperative di produzione di Ward e Vanek. E ciò potrebbe indurre a credere che la teoria degli *insiders* e degli *outsiders* si applichi anche all'impresa democratica. Ma gli interni ad una cooperativa di produzione hanno un reddito che è determinato dalle forze del mercato, che le imprese tendono a massimizzare, e il punto che a noi qui interessa porre in luce, pertanto, è che in un sistema di imprese democratiche non esiste un potere degli interni di far salire i salari in modo che si generi disoccupazione. Anche per la teoria degli *insiders* e degli *outsiders*, dunque, il punto, semplice e fondamentale, che vogliamo evidenziare è che la disoccupazione di cui essa tratta è una disoccupazione da alto costo del lavoro e che, pertanto, tale tipo di disoccupazione non può esistere in un sistema di imprese democratiche, ove, per definizione, un costo del lavoro non esiste.<sup>59</sup>

- 3) Da ultimo, la stessa teoria dell'isteresi, secondo cui il saggio di crescita dei salari monetari tende a salire fino al livello per il quale gli *insiders* restano occupati e le imprese non sono spinte ad assumere nuovi lavoratori al fine di massimizzare il salario di coloro che già lavorano, non essendovi costo del lavoro, è invalida.

Inoltre, Jossa si chiede se il modello sia immune, oltre alle teorie della disoccupazione neoclassica, anche alla disoccupazione involontaria di tipo keynesiano. Per rispondere al quesito, deve preliminarmente verificare la validità, all'interno del sistema, della cosiddetta legge di Say (per cui in un regime di libero scambio sono impossibili crisi prolungate, dato che l'offerta crea la domanda) e del secondo postulato dell'economia classica (per cui l'utilità del salario, per un dato ammontare di lavoro occupato, è uguale alla disutilità marginale di quell'ammontare di occupazione):

la legge di Say non vale in un sistema di imprese democratiche, perché le imprese investono fin quando l'efficienza marginale del capitale eccede il tasso di interesse, come accade nel capitalismo (cioè perché la funzione dell'investimento di queste imprese, se di tipo LMF, è sostanzialmente identica alla funzione di investimento delle imprese capitalistiche); e, pertanto, la domanda globale può ben

---

<sup>59</sup> Jossa B., *Un Socialismo Possibile*, p. 144, Il Mulino, Bologna, 2015

fluttuare. Vero è tuttavia che nelle imprese democratiche vale il 2° postulato della teoria classica perché i lavoratori sono in tutto e per tutto liberi di organizzarsi e troveranno perciò conveniente lavorare per il numero di ore che assicura ad essi la massima soddisfazione, fin quando cioè l'utilità marginale della merce prodotta non diventi eguale alla disutilità marginale del lavoro necessario a produrla (come vuole appunto il postulato di cui trattasi); e ciò fa sì che la disoccupazione keynesiana involontaria, di regola, non esista.<sup>60</sup>

Jossa qui adatta il secondo postulato alle mutate condizioni dell'unità produttiva base del modo di produzione, passando da un ragionamento sull'utilità del salario a un ragionamento sull'utilità delle ore di lavoro. Se quindi non esiste nemmeno la disoccupazione keynesiana involontaria, quale potrà essere la possibile reazione dell'impresa democratica a una crisi da domanda globale nello scenario delineato, per il quale non è valida la legge di Say, ma è valido il secondo postulato dell'economia classica? Jossa risponde che

Se la legge di Say non vale e il reddito nazionale viene determinato alla maniera keynesiana, ogni calo della domanda globale genera una riduzione del numero di ore complessivamente lavorate, come è ben noto. Ma, nel caso, se le decisioni sui licenziamenti sono prese in assemblea o, più in generale, se le decisioni vengono prese nell'interesse dei soci della cooperativa, questi non vorranno licenziarsi gli uni con gli altri. In un'impresa gestita dai lavoratori, infatti, se la maggioranza licenziasse all'occasione i lavoratori superflui, si verrebbe a creare uno stato di tensione e di sospetto reciproco che ostacolerebbe il buon funzionamento dell'attività produttiva; e questo timore di danneggiare la solidarietà tra i membri dell'impresa indurrebbe le assemblee a non consentire i licenziamenti. Così vi è ogni ragione di credere che l'impresa democratica, invece di effettuare licenziamenti, preferirà ridurre la durata della settimana lavorativa. Se ciò accade, non si genererà disoccupazione involontaria: tutti i lavoratori già occupati resteranno tali, ma lavoreranno un po' meno e guadagneranno un po' meno.<sup>61</sup>

Se la disoccupazione in questo sistema non può essere né per alto costo del lavoro, né di tipo keynesiano, sarà giocoforza solo di tipo strutturale, ossia disoccupazione dovuta al poco capitale esistente. È lecito quindi domandarsi se questo tipo di disoccupazione sia maggiore in un sistema di imprese cooperative o nel sistema capitalistico. Un punto da mettere in evidenza per fare questa comparazione è sempre l'assenza del salario: non essendoci un costo del lavoro, a parità di tecniche produttive da adottare, le opportunità di investimento sono maggiori nell'impresa democratica che nell'impresa capitalistica. Questo dipende dal diverso modo in cui viene calcolata la redditività degli investimenti nei rispettivi sistemi:

La redditività di un investimento nel capitalismo viene calcolata sottraendo dai ricavi i costi, cioè sottraendo da ciò che l'investimento rende, in base alle vendite previste, i costi sia dei materiali usati che del lavoro. Nelle imprese gestite dal lavoro, invece, dai ricavi delle vendite bisogna sottrarre solo

---

<sup>60</sup> Ivi, p. 146

<sup>61</sup> Ivi, p. 147

il costo della penosità del lavoro, che, di solito, è ben minore del salario: e ciò significa che, a parità di tecniche produttive usate, la redditività di un investimento e, quindi, la quantità di investimenti che conviene fare sono molto maggiori nelle imprese autogestite che nelle imprese capitalistiche.<sup>62</sup>

L'effetto dell'assenza del salario si ripercuote in maniera positiva, secondo Jossa, anche sul comportamento dei disoccupati:

Le cooperative, non essendo tenute a pagare un reddito fisso predeterminato ai lavoratori, nascono spesso per iniziativa dei disoccupati che non riuscirebbero a trovare altrimenti lavoro; ed è ragionevole credere che i disoccupati, pur di procurarsi un lavoro, cercherebbero di dar vita ad un'impresa democratica anche quando le opportunità di investimento sono molto minori di quelle della "gemella" capitalistica. Il che suggerisce che la disoccupazione per mancanza di nuove iniziative d'investimento potrebbe risultare notevolmente minore in un sistema di cooperative di produzione ben funzionante che nel capitalismo.<sup>63</sup>

Con ciò abbiamo visto brevemente come la disoccupazione possa ridursi attraverso il passaggio intermodale dal capitalismo al cooperativismo. Pregio di questo sistema socio-economico, che lo lega ancor più strettamente alle politiche del lavoro e che ci permette di vederle e praticarle in modo diverso, non è solo che la disoccupazione tende a diminuire per ragioni intrinseche al modello, ma anche, in caso dell'aggravarsi della disoccupazione strutturale per ragioni cicliche o in caso di scelte puramente politiche, che lo Stato possa fare politiche in favore dell'occupazione in maniera più "tranquilla" rispetto al modo di produzione capitalistico. Ciò vuol dire che se le argomentazioni che seguono sono corrette, lo Stato potrebbe finalmente essere libero di fare efficacemente politiche che accrescano il livello del reddito e dell'occupazione e ciò, per il principio dell'acceleratore (secondo cui la variazione dello stock aggregato di beni capitale dipende, più che dal tasso di interesse, dall'andamento della domanda aggregata di beni e servizi), accrescerebbe fortemente la spinta ad investire, andando così a ridurre a sua volta la disoccupazione strutturale.

## 2.2 Politiche di Piena Occupazione: Abolire Phillips e Kalecki

Finora le politiche di piena occupazione sono state frenate da due principali impedimenti, dovuti alla natura del modo di produzione capitalistico. Il primo ostacolo che hanno dovuto affrontare è di tipo strettamente economico, ed è rappresentato dalla curva di Phillips, ossia quella teoria derivata da diverse osservazioni empiriche secondo cui esisterebbe un *trade-off* (ossia una relazione negativa) fra la disoccupazione e l'inflazione. Ciò significa che, ogni qualvolta lo Stato volesse intervenire "per aumentare la domanda globale in modo da eliminare la disoccupazione, l'aumento della domanda di forza-lavoro che ne deriva fa sì che i

---

<sup>62</sup> Ivi, p. 152

<sup>63</sup> Ibidem

salari tendano ad aumentare, in modo da generare inflazione”<sup>64</sup>, scoraggiandolo. Il fondamento della Curva di Phillips, che a prima vista sembra mettere in relazione delle variabili incommensurabili (salari e prezzi considerati sono variabili nominali, ossia di breve periodo, mentre la disoccupazione e il prodotto sono variabili reali, ossia di lungo periodo), è il seguente. La teoria economica neoclassica dice che le imprese fissano i prezzi attraverso considerazioni sia sulla struttura del mercato in cui operano, sia sui costi di produzione. Quindi da una parte vi sono le imprese che, dotate di potere di mercato, fissano i prezzi al livello più alto possibile tenendo conto della concorrenza, applicando cioè un mark-up sui costi nominali di produzione per ottenere un margine di profitto che sia al contempo il più elevato possibile e sostenibile dal mercato, in base all’elasticità della domanda. Dall’altra, la principale componente dei costi di produzione per l’economia nel suo complesso sono i costi del lavoro (salari nominali, produttività del lavoro e fase di ciclo del mercato del lavoro). Il costo nominale del lavoro per unità di prodotto è calcolabile con l’equazione  $C_L = \frac{WN}{Y}$ , dove W è il costo medio dell’orario di lavoro, N è il numero delle ore lavorate e Y il PIL reale, mentre quello reale con l’equazione  $\overline{C}_L = \frac{WN}{PY}$  dove P sta per i prezzi e PY rappresenta il PIL nominale.

Stando a quanto detto l’impresa cercherà di fissare il prezzo a un livello  $P = (1 + \mu) \frac{WN}{Y}$ , con  $\mu > 0$  che rappresenta il mark-up dei prezzi. Ma siccome il costo del lavoro non è semplicemente un costo, ma anche il livello di remunerazione dei lavoratori salariati, anche questi ultimi cercano di fare i propri interessi attraverso la contrattazione coi capitalisti, cercando di massimizzare proprio il salario. La contrattazione però può avere ad oggetto solo i salari nominali, dato che né i lavoratori, né le imprese possono prevedere con certezza la futura configurazione del livello dei prezzi. Ciò significa che nella contrattazione, da una parte, i lavoratori cercheranno di proteggere il proprio salario dall’inflazione, mentre dall’altra i capitalisti baderanno a non sovrastimare l’inflazione per non sostenere costi troppo elevati e quindi veder erosi i propri profitti. L’esito delle contrattazioni salariali può essere descritto con la formula  $\frac{WN}{Y} = (1 + \gamma) \overline{s}_N P^e$ , dove  $\overline{s}_N$  è la quota del reddito da lavoro riferita alle condizioni prevalenti sul mercato del lavoro,  $P^e$  è il livello atteso dei prezzi e  $\gamma$  è il mark-up dei salari, che può essere sia positivo che negativo ed è mediamente uguale a 0 se il trend storico della distribuzione del reddito viene preservato.

Da ciò si deduce che i prezzi dipendono dai salari e i salari dipendono dai prezzi attesi, come si può notare mettendo assieme le due precedenti equazioni:  $P = (1 + \mu)(1 + \gamma) \overline{s}_N P^e$ . La lotta di classe sul terreno distributivo, che l’economia neoclassica chiama “battaglia dei mark-up”, è quindi una lotta che vede da una parte i capitalisti che cercano di ridurre il costo del lavoro alzando il prezzo dei beni, dall’altra i lavoratori che cercano di aumentare i salari reali accrescendone il valore nominale rispetto ai prezzi attesi. Per capire quale mark-up sarà dominante, bisogna sapere che entrambi i mark-up si muovono in base all’andamento dei cicli economici, ma lo fanno in maniera diversa. Essendo il mark-up dei prezzi  $\mu$  il margine di profitto, i capitalisti

<sup>64</sup> Jossa B., *Un Socialismo Possibile*, p. 130, Il Mulino, Bologna, 2015

vorranno che sia il più elevato possibile tenendo in conto il livello di concorrenza del mercato in cui vogliono operare. Questo livello tende a intensificarsi nei periodi favorevoli del ciclo economico, caratterizzati da un'elevata domanda. Su  $\mu$  operano perciò due effetti contrari su cui è impossibile dire a priori quale prevarrà: da un lato, questo tende ad aumentare perché le imprese già presenti sul mercato vogliono intascare maggiori profitti in presenza di una domanda sostenuta; dall'altro, questo tende a diminuire per effetto dell'entrata di nuove imprese sul mercato. Il mark-up dei salari  $\gamma$  invece ha un andamento pro-ciclico, dato che tende semplicemente ad aumentare nelle fasi di espansione del ciclo, poiché l'aumento dell'occupazione migliora la posizione contrattuale dei sindacati, e diminuire nelle fasi di contrazione. Il prodotto che abbiamo visto nell'ultima equazione  $(1 + \mu)(1 + \gamma)$  spinge perciò i prezzi oltre il livello atteso nelle fasi di espansione e al di sotto del livello atteso nelle fasi di contrazione.

La pro-ciclicità della battaglia dei mark-up sta alle fondamenta della Curva di Phillips. Infatti, leggendo assieme la precedente equazione  $P = (1 + \mu)(1 + \gamma)\overline{S}_N P^e$ , che descrive le determinanti del livello dei prezzi, con quella classica dell'inflazione  $\pi = \frac{\Delta P}{P}$ , si può concludere che la variazione dei prezzi è causata dalla variazione congiunta dei mark-up e dall'inflazione attesa  $\pi^e$ , per cui  $\pi = \pi^e + \Delta(\text{mark up})$ . Dato però che i mark-up differiscono da settore a settore, a prescindere dalla fase del ciclo economico, ad essere rilevante per la rilevazione del tasso di inflazione è il solo mark-up medio aggregato. Inoltre, poiché la contrattazione salariale e la determinazione dei prezzi delle imprese non accadono simultaneamente e non sono sottoposti a revisione giornaliera, e poiché i consumatori preferiscono dei prezzi stabili, le informazioni sulla base di cui agiscono gli agenti economici finiscono per essere non aggiornate. Perciò  $\pi^e$ , incorporando sia informazioni orientate al passato che al futuro, va sostituito con  $\pi^s$ , il tasso di inflazione sottostante. La formula della Curva di Phillips è quindi  $\pi = \pi^s - b u_{gap}$ , dove  $b$  esprime la relazione esistente fra i mark-up e l'unemployment gap ( $u_{gap}$ ), ossia la distanza tra il tasso di disoccupazione corrente e il tasso di disoccupazione socialmente efficiente. Dall'equazione ricaviamo che l'inflazione è generata sia dalle aspettative sul tasso di inflazione che dallo stato del ciclo economico, con prezzi e salari che aumentano nelle fasi espansive e che diminuiscono nelle fasi di contrazione.

Questo dispositivo teorico è di grande importanza per i *policymaker* che operano all'interno del modo di produzione capitalistico: sapere che esiste una relazione stabile fra inflazione e disoccupazione consente infatti ai decisori politici di selezionare il punto sulla curva su cui si vorrebbe posizionare l'economia. In un sistema di imprese democratiche però, dato che manca il costo del lavoro, la curva di Phillips non esiste e vi è solo una relazione inversa (e presumibilmente molto più debole) fra tasso di disoccupazione e tasso d'inflazione: ciò consentirebbe allo Stato di fare politiche di piena occupazione senza timore di scatenare l'inflazione salariale.

Oltre a un problema di tipo strettamente economico, la piena occupazione nel modo di produzione capitalistico pone delle incognite anche in termini politici, e, in quanto tali, difficilmente rilevabili attraverso l'analisi

economica *mainstream*. Fra i primi ad occuparsi del problema fu Michal Kalecki, in un suo saggio divenuto famoso negli ambienti economici eterodossi<sup>65</sup>. Egli nota che, nonostante in termini puramente economici il pieno impiego sia qualcosa di desiderabile sia per i lavoratori che per i capitalisti, “la premessa che il governo di uno Stato capitalistico manterrà il pieno impiego, se soltanto saprà come farlo, non è assolutamente ovvia”, dato che “l’avversione del grande capitale al mantenimento del pieno impiego tramite le spese statali ha a questo proposito un’importanza fondamentale”<sup>66</sup>. Perché questa avversione dei capitalisti nei confronti della piena occupazione?

Kalecki percorre tre strade per spiegare questo fenomeno. La prima riguarda la generale avversione dei capitalisti contro l’ingerenza del governo sulle questioni che concernono l’occupazione, che Kalecki imputa al non voler perdere la capacità di controllo della politica governativa che i capitalisti hanno in un regime di *laissez faire*:

Ogni allargamento dell’ambito dell’attività economica dello Stato è visto con sospetto dai capitalisti; ma l’accrescimento dell’occupazione tramite le spese statali ha un aspetto particolare che rende la loro opposizione particolarmente intensa. Nel sistema del *laissez faire* il livello dell’occupazione dipende in larga misura dalla cosiddetta atmosfera di fiducia. Quando questa si deteriora, gli investimenti si riducono, cosa che porta a un declino della produzione e dell’occupazione (direttamente, o indirettamente, tramite l’effetto di una riduzione dei redditi sul consumo e sugli investimenti). Questo assicura ai capitalisti un controllo automatico sulla politica governativa. Il governo deve evitare tutto quello che può turbare l’“atmosfera di fiducia”, in quanto ciò può produrre una crisi economica. Ma una volta che il governo abbia imparato ad accrescere artificialmente l’occupazione tramite le proprie spese, allora tale “apparato di controllo” perde la sua efficacia. Anche per questo il deficit del bilancio, necessario per condurre l’intervento statale, deve venir considerato come pericoloso. La funzione sociale della dottrina della “finanza sana” si fonda sulla dipendenza del livello dell’occupazione dalla “atmosfera di fiducia”<sup>67</sup>.

La seconda riguarda la direzione della spesa pubblica verso investimenti pubblici e sovvenzioni al consumo. Nel primo caso, a fare problema è la possibilità che il governo allarghi il proprio intervento in aree in cui il settore pubblico andrebbe a competere con il capitale privato, dato che ciò “potrebbe aver un effetto negativo sul rendimento degli investimenti privati, e la caduta di questi potrebbe compensare l’effetto positivo degli investimenti pubblici sull’occupazione”<sup>68</sup>; nel secondo caso, nonostante lo Stato non interferisca con alcuna attività imprenditoriale, il problema dei capitalisti diventa di tipo morale:

---

<sup>65</sup> Kalecki M., *Political Aspects of Full Employment* (1943), in *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933-1970*, Cambridge University Press, Cambridge, 1971

<sup>66</sup> Ivi, p. 138, trad. mia

<sup>67</sup> Ivi, p. 139, trad. mia

<sup>68</sup> Ivi, p. 140, trad. mia



la sovvenzione dei consumi di massa incontra un'avversione ancora più aspra di tali esperti che nei confronti degli investimenti pubblici. Ci imbattiamo qui infatti in un principio "morale" della più grande importanza: le basi dell'etica capitalistica richiedono che "ti guadagnerai il pane col sudore della tua fronte" (a meno che tu non viva dei redditi del capitale).<sup>69</sup>

Ma è la terza ad essere decisamente più interessante. Infatti, anche se l'avversione dei capitalisti contro le politiche dell'occupazione venisse superata, anche se lo Stato limitasse gli investimenti pubblici ai casi di assenza della concorrenza e anche se la morale lavorista venisse decostruita, i capitalisti sarebbero comunque contrari alla piena occupazione, perché la possibilità concreta del lavoratore di rimanere disoccupato ha un enorme effetto disciplinare a cui non rinuncerebbero nemmeno a fronte dei vantaggi economici che trarrebbero dal pieno impiego:

in un regime di continuo pieno impiego il licenziamento cesserebbe di agire come misura disciplinare. La posizione sociale del "principale" sarebbe scossa, si accrescerebbe la sicurezza di sé e la coscienza di classe dei lavoratori. Gli scioperi per un salario più alto e il miglioramento delle condizioni di lavoro sarebbero fonti di tensione politica. È vero che i profitti sarebbero più elevati in un regime di piena occupazione, rispetto al loro livello medio sotto il *laissez faire*. Persino la crescita dei salari derivante dalla posizione più forte dei lavoratori verrebbe ad agire piuttosto in direzione di un accrescimento dei prezzi che di una riduzione di profitti e in tale maniera verrebbe a colpire soprattutto gli interessi dei salariati. Ma la "disciplina nelle fabbriche" e la "stabilità politica" sono più importanti per i capitalisti dei profitti correnti. L'istinto di classe dice loro che una continua piena occupazione non è "sana" dal loro punto di vista perché la disoccupazione è un elemento integrale di un sistema capitalistico normale.<sup>70</sup>

Gli argomenti esposti da Kalecki sulla difficoltà di fare politiche di piena occupazione nel modo di produzione capitalistico, che riguardano motivazioni quali il controllo della politica governativa, l'imposizione di una morale lavorista e l'effetto disciplinare della disoccupazione, non sono valide all'interno del modello cooperativista. Il primo argomento è reso invalido dal fatto che, come abbiamo visto, la disoccupazione tende ad essere inferiore per motivi intrinseci del modello rispetto al modo di produzione capitalistico, oltre al fatto che i lavoratori non sono una categoria diversa dai gestori delle imprese; la seconda e la terza sono invalide perché le unità produttive base di questo sistema non sono centrate sulla figura del capitalista, ma su quella dei soci lavoratori, per cui non ci sono padroni interessati né a imporre una morale lavorista né a mantenere alcuna disciplina nei confronti dei subordinati.

---

<sup>69</sup> Ibidem, trad. mia

<sup>70</sup> Ivi, pp. 140-141, trad. mia

### 2.3 La Saldatura di Democrazia Economica e Democrazia Politica

Il problema dell'attuale modo di produzione che in questa sede è stato più discusso è quello della democraticità. Il risultato a cui siamo pervenuti nel primo Capitolo ha mostrato infatti che le unità produttive di base del capitalismo, poiché mercificano il lavoratore, non sono democratiche. Nonostante le decisioni prese all'interno dell'impresa capitalistica abbiano un impatto importante sulla vita dei suoi dipendenti e nonostante l'importante quantità di tempo che i lavoratori passano all'interno di essa, questi sono esclusi da ogni reale potere decisionale. Tutto ciò viene superato con la transizione a un sistema di imprese democratiche. Uno dei pregi più evidenti dell'impresa democratica è proprio quello di rendere libero il lavoratore, perché attraverso l'abolizione del salario e il principio democratico "una testa, un voto" portato nella gestione dell'unità produttiva egli può effettivamente esercitare la propria sovranità non sentendosi soggetto a decisioni di qualcuno la cui autorità non è giustificata. Tutto ciò ha principalmente due effetti.

Il primo è la fine del potere del Capitale sul lavoro e sulla politica. Ulteriori manifestazioni del potere del Capitale, oltre a quello dei capitalisti sui lavoratori all'interno dell'impresa, sono il potere delle multinazionali e dei monopoli sugli Stati e della speculazione finanziaria sull'economia reale. Innanzitutto, il potere delle multinazionali cozza col principio democratico "una testa, un voto", perché una multinazionale non è altro che un'impresa (la casa madre) che controlla e gestisce altre imprese (sussidiarie o succursali): perciò le multinazionali non sono ammesse nel sistema e con la transizione scompariranno. Per quanto riguarda invece i monopoli, Jossa riprende l'argomento di Vanek secondo cui "nelle cooperative vi è una tendenza per l'impresa a coincidere con l'impianto"<sup>71</sup> e la mette a paragone con quella capitalistica:

Nel capitalismo, come è noto, quando un'impresa ha raggiunto l'ottima dimensione di un impianto, vi è una tendenza a replicarlo, raddoppiando così le sue dimensioni, in un processo quasi senza limiti, perché, moltiplicando gli impianti, si moltiplicano di pari passo i profitti; e ciò dà luogo ai monopoli. Non lo stesso accade nell'impresa cooperativa perché, raddoppiando l'impianto, raddoppia il numero dei soci e il reddito pro capite resta invariato.<sup>72</sup>

Secondo questo argomento la tendenza dell'impresa cooperativa è quindi di essere più piccola rispetto alla controparte capitalistica, e ciò si traduce in una "riduzione del peso dei monopoli in una società di imprese gestite dai lavoratori"<sup>73</sup>. Sempre Jossa argomenta come, per la natura intrinseca del modello da lui presentato, l'attività speculativa sia ridotta al minimo e non possa prevalere sull'economia reale:

uno dei grandi pregi di un sistema di imprese cooperative, che non consente di emettere azioni e che impedisce ogni controllo di un'impresa dall'esterno, è quello di ridurre al minimo l'attività speculativa. Il dominio del capitale finanziario sull'attività produttiva è, per definizione, impossibile in un sistema

---

<sup>71</sup> Jossa B. *L'Impresa Democratica*, Carocci, Roma, 2008, p. 180

<sup>72</sup> *Ibidem*

<sup>73</sup> *Ibid.*

di imprese gestite dal lavoro, come sappiamo; ed è ciò che toglie spazio all'attività speculativa. La speculazione, per chiarire meglio, in quel sistema si potrà ancora avere sul valore delle obbligazioni o sui cambi, ma non potrà certo acquistare tanta importanza da giungere a caratterizzare il sistema, come oggi avviene.<sup>74</sup>

Il secondo effetto può essere chiamato "spillover democratico". Uno dei motivi che porta gli intellettuali a considerare come non desiderabile un sistema di imprese democratiche è che la democrazia economica viene associata con la democrazia diretta e, di rimando, con la fine della democrazia rappresentativa. Ma non è per forza vero che la democrazia nell'impresa debba sostituire la democrazia rappresentativa e parlamentare. Anzi, l'assunto teorico che qui voglio difendere è che non solo queste possono benissimo stare affiancate, ma che il cooperativismo abbia addirittura ricadute positive sulla partecipazione democratica intesa in senso strettamente politico: togliendo potere al capitale e dando il potere di gestione dell'impresa ai soci-lavoratori, il sistema cooperativista fornisce un formidabile contributo alla democrazia politica, poiché niente indurrà più effettivamente i lavoratori a diventare informati e partecipi al governo democratico delle comunità in cui risiedono della loro rinnovata libertà.

A provare questo assunto teorico vi sono alcuni studi di carattere empirico. Il primo, di Arrighi e Maume<sup>75</sup>, traccia una distinzione di tipo paradigmatico nella ricerca sulla relazione fra partecipazione politica e posizione sociale e riguarda i lavoratori negli Stati Uniti. Criticando l'approccio ideologico con cui vengono affrontati certi problemi in maniera analoga a quanto fatto nel Capitolo 1, Arrighi e Maume distinguono un approccio di tipo liberale e uno di tipo partecipativo:

tra i teorici della politica esistono due punti di vista dominanti e in competizione fra loro sul ruolo della partecipazione dei cittadini al processo politico. [...] i pensatori liberali hanno sostenuto che il sistema politico, originariamente formatosi sulla base del consenso di tutti i cittadini, richieda in seguito solo il consenso implicito per la perpetuazione della società. Tale prospettiva relega la partecipazione politica dei cittadini al semplice compito di scegliere fra le élites [...]. Di conseguenza, la ricerca inserita nel quadro liberale si è concentrata su un'interpretazione ristretta della partecipazione, cioè sul voto. Anche per quegli scrittori liberali che hanno ampliato la nozione del comportamento politico, sono le attività all'interno della struttura formale del governo e il comportamento delle élite che catturano la loro attenzione. Un altro punto di vista, sostenuto dai teorici partecipativi, sostiene che la partecipazione è più ampia della semplice scelta tra élites concorrenti. Per questi studiosi il politico non è una sfera insulare dominabile da pochi, ma è collegata ad ogni arena della vita, in particolare al posto di lavoro. La prospettiva partecipativa afferma che il luogo di lavoro in sé è politico, un "terreno

---

<sup>74</sup> Ivi, p. 182

<sup>75</sup> Arrighi B. & Maume D., *Workplace Control and Political Participation*, in *Sociological Focus*, Vol. 27, n. 2, Maggio 1994

conteso". Inoltre, questa scuola di pensiero postula che è nell'arena del lavoro che impariamo a diventare o partecipanti attivi nel governo di noi stessi o lavoratori e cittadini passivi e apatici.<sup>76</sup>

La loro ricerca si inserisce nella seconda tradizione e analizza la relazione tra il controllo esercitato dai lavoratori nell'impresa e la loro partecipazione politica al di fuori dell'ambiente di lavoro. L'originalità di questo studio sta nel ribaltamento di prospettiva rispetto al modello liberale:

La maggior parte delle ricerche svolte nell'ambito del modello liberale ha tipicamente utilizzato misure di status socioeconomico (SES) per spiegare il comportamento di voto. Questo studio postula, tuttavia, che non è lo SES che influenza il comportamento politico, ma piuttosto la capacità di esercitare una misura di controllo sul posto di lavoro, capacità che deriva da un lavoro di status più elevato. Come ha indicato Kohn (1969), i lavoratori della classe media, a differenza degli individui della classe operaia, tendono ad essere impiegati in occupazioni che forniscono un certo grado di controllo. Avere voce in capitolo sul lavoro è un processo di responsabilizzazione che fornisce ai lavoratori le competenze per partecipare al processo decisionale al di fuori del luogo di lavoro. Così, mentre analisti politici come Lipset (1981) e Almond e Verba (1965) hanno inquadrato la relazione tra lavoro e politica in termini di effetto dello status occupazionale, noi sosteniamo che una considerazione più importante è trovare un impiego che prevede un ambiente più partecipativo.<sup>77</sup>

La tesi della ricerca è quindi che, "poiché il posto di lavoro è un terreno in cui le classi opposte si incontrano per negoziare la distribuzione di risorse preziose, la partecipazione alle pratiche democratiche sul lavoro dovrebbe influenzare la partecipazione politica"<sup>78</sup>. Sebbene nel testo il concetto non appaia, questa è proprio la tesi dello spillover democratico. Prima di vederne le conclusioni, va specificato che i due studiosi non sono interessati alla partecipazione intesa come il solo voto, ma anche ad attività che richiedono più tempo ed energia, come la partecipazione alle riunioni, il lavoro su una campagna politica, il contatto con i funzionari pubblici e il mantenimento di cariche. Inoltre, nello studio del controllo sul posto di lavoro da parte dei lavoratori, viene operata una distinzione fra controllo delle mansioni lavorative e capacità decisionali sulle risorse dell'impresa. Il risultato mostra che, nonostante entrambi gli aspetti migliorino la condizione dei lavoratori nell'impresa, sulla partecipazione politica il secondo è decisamente più importante del primo:

Passando dapprima alle variabili di interesse, troviamo un parziale sostegno alla tesi secondo cui il controllo sul lavoro favorisce la partecipazione alle questioni politiche. I lavoratori che godono del controllo sulle loro mansioni lavorative immediate non hanno più probabilità di altri lavoratori di partecipare a gruppi politici. D'altra parte, è molto più probabile che i lavoratori che forniscono input nell'allocazione delle risorse dell'impresa e nelle sue pratiche commerciali partecipino al sistema

---

<sup>76</sup> Ivi, pp. 147-148, trad. mia

<sup>77</sup> Ivi, p. 148, trad. mia

<sup>78</sup> Ivi, p. 151, trad. mia

politico rispetto ai lavoratori senza voce negli affari aziendali. I risultati indicano che il controllo delle mansioni lavorative non riesce a motivare l'individuo a impegnarsi nel sistema politico perché le decisioni sulla frequenza, il ritmo del lavoro e la progettazione del lavoro sono percepite dai lavoratori come prive di implicazioni politiche. Quando i lavoratori sono autorizzati a partecipare a decisioni che sono generalmente considerate di responsabilità della direzione, è chiaro che l'azienda si sta impegnando in un processo decisionale democratico che influisce sulle sue procedure operative e sulla capacità di realizzare profitti. La teoria partecipativa sostiene che tale input fornisce ai lavoratori una visione più ampia dell'organizzazione e la loro capacità di avere un impatto sull'organizzazione del lavoro e sull'ambiente sociale.<sup>79</sup>

La ricerca conferma quindi l'ipotesi dello spillover democratico e, soprattutto, può aiutare a confermare l'idea secondo cui un sistema di imprese democratiche (dove i lavoratori hanno per definizione la capacità di influenzare e decidere sull'utilizzo delle risorse all'interno dell'impresa) rafforzi la partecipazione politica dei lavoratori.

Un secondo studio empirico, di Summers e Timming<sup>80</sup>, studia attraverso un modello equazione strutturale la stessa ipotesi della ricerca di Maume e Arrighi. A differenza dello studio precedente però, in questo caso vengono presi in considerazione i lavoratori dell'Unione Europea e viene chiaramente menzionato il concetto di spillover democratico:

(L'articolo) si concentra specificamente sulla questione se la partecipazione al processo decisionale sul lavoro possa promuovere un più ampio "effetto pro-democrazia", definibile come le proprie opinioni o i propri atteggiamenti verso l'utilità del processo decisionale democratico nella governance. Il "meccanismo" ipotizzato è che i dipendenti possano venire a conoscenza della democrazia sul lavoro, la quale a sua volta ha come effetto uno "spillover" democratico positivo verso l'alto per la società. Si sosterrà che le pratiche manageriali incentrate sul posto di lavoro la democrazia rendono i dipendenti più interessati a delle politiche democratiche più ampie, risultando di conseguenza in quello che chiamiamo un maggiore effetto pro-democrazia. In questo modo, le società possono potenzialmente arricchire la cittadinanza e l'impegno per una governance democratica promuovendo la partecipazione dei dipendenti al processo decisionale organizzativo.<sup>81</sup>

Il lavoro di Summers e Timming si basa su quattro ipotesi: 1. che la partecipazione nel processo decisionale (PDM) è associata positivamente all'interesse per la politica; 2. che la PDM è associata positivamente a un più ampio effetto pro-democrazia; 3. che l'interesse per la politica media positivamente il rapporto tra PDM e effetto pro-democrazia; 4. la PDM è ancora positivamente associata sia all'interesse per la politica che

---

<sup>79</sup> Ivi, pp. 154-155, trad. mia

<sup>80</sup> Summers J. & Timming A., *Is Workplace Democracy associated with Wider Pro-Democracy Affect? A Structural Equation Model*, in *Economic and Industrial Democracy*, vol. 41, n. 3, Marzo 2018

<sup>81</sup> Ivi, p. 2, trad. mia

all'effetto pro-democrazia anche quando si controlla la causalità inversa. L'ultima ipotesi è stata introdotta per tener conto della possibilità di causalità inversa, mentre le prime tre ipotesi suggeriscono una sorta di potenziale "effetto di apprendimento", per il quale i dipendenti che sono autorizzati a partecipare al processo decisionale sul lavoro possono quindi portare l'apprezzamento dei principi della democrazia anche al di fuori del luogo di lavoro, nel più ampio contesto della politica e della società civile. I risultati dello studio corroborano tutte e 4 le ipotesi, per cui si può dire che questo "affronta l'effetto di spillover democratico fornendo prove rigorose che la PDM esercita effettivamente un'influenza positiva nella misura in cui i dipendenti sperimentano un effetto pro-democratico, compresa una maggiore fiducia nelle istituzioni politiche e una maggiore impegno per la democrazia. Il percorso tra la democrazia sul posto di lavoro e un più ampio effetto pro-democratico è chiaro anche quando si controlla la causalità inversa e le variabili confounding. La PDM contribuisce così alla disponibilità a impegnarsi con la governance democratica a livello sociale."<sup>82</sup> Anche questa ricerca conferma quindi l'ipotesi di un miglioramento della partecipazione politica grazie alla transizione verso un sistema di imprese democratiche.

## 2.4 Produttività del Lavoro e Gap Distributivo

Fra i vantaggi da discutere di un sistema di imprese democratiche vi è l'aumento della produttività del lavoro. L'assunto teorico sottostante è che, se i lavoratori sanno di lavorare per se stessi e sanno che quanto più producono più guadagnano, essi sono indotti a lavorare meglio e con più impegno. Come afferma Jossa, "la cooperazione fa sentire il lavoratore padrone della fabbrica, lo responsabilizza e crea gli incentivi a lavorare nel modo migliore; e ciò libera enormi capacità di lavoro scrupoloso e di più alto livello, che il capitalismo comprime"<sup>83</sup>. Una ipotesi ragionevole inoltre è che la gestione dell'impresa aumenti la soddisfazione dal lavoro svolto: ciò predispone i lavoratori a guadagnare anche di meno, il che potrebbe tradursi si traduce in una riduzione del prezzo e di conseguenza, in un aumento di competitività. Va detto però che una maggiore produttività del lavoro, nel caso in cui l'assunto teorico fosse provato, non è l'effetto della sola LMF, ma dell'impresa cooperativa in generale.

Diversi studi empirici sembrano confermare questo assunto. Un primo studio, riguardante la comparazione delle imprese cooperative con le imprese capitalistiche nell'Italia del Centro-Nord<sup>84</sup>, oltre ad affermare che le cooperative hanno un maggiore impatto sull'economia locale, mostra che "vi è una forte evidenza che le cooperative di produttori italiane raggiungono livelli più elevati di produttività del lavoro e del capitale rispetto alle imprese private comparabili. Nel contesto dei metodi a minor intensità di capitale impiegati dalle cooperative, questa scoperta suggerisce che la forma di organizzazione cooperativa è associata a uno

---

<sup>82</sup> Ivi, pp. 12-13, trad. mia

<sup>83</sup> Jossa B., *Un Socialismo Possibile*, p. 127, Il Mulino, Bologna, 2015

<sup>84</sup> Bartlett W. et al., *Labour Managed Cooperatives and Private Firms in North Central Italy. An Empirical Comparison*, in *Industrial and Labour Relations Review*, vol. 46, n. 1, febbraio 1992

spostamento verso l'alto della funzione di produzione che mette in relazione il lavoro e gli input di capitale con il valore aggiunto prodotto”<sup>85</sup>. Un altro studio comparativo, questa volta riguardante le imprese francesi<sup>86</sup>, è arrivato al seguente risultato:

Riteniamo che le cooperative di lavoratori siano tanto produttive quanto o forse nel complesso più produttive delle imprese convenzionali nella maggior parte dei settori. Tuttavia, i due tipi di imprese utilizzano tecnologie diverse. Queste differenze sono coerenti con l'esistenza di effetti di incentivazione e informazione associati alla piena proprietà dei dipendenti che sono incorporati negli input e determinano diverse elasticità dell'output. In alcuni settori, le aziende convenzionali produrrebbero di più se utilizzassero le tecnologie delle cooperative, mentre le SCOP (Société Coopérative et Participative) producono sempre, con la propria tecnologia, almeno tanto quanto le imprese convenzionali. Questi risultati suggeriscono che in diversi settori le cooperative di lavoratori francesi producono in modo tale da utilizzare i loro input attuali meglio delle imprese convenzionali, che potrebbero produrre di più dei loro attuali livelli di input se producessero allo stesso modo delle cooperative di lavoratori.<sup>87</sup>

Per ultimo, un ulteriore vantaggio che deriva dalla transizione dal modo di produzione capitalistico a quello cooperativistico riguarda la distribuzione del reddito. Come detto nel Capitolo 1, uno dei motivi che ha spinto Jossa a scegliere un modello di cooperative di tipo LMF ad uno basato sulle WMF è la separazione fra i redditi di lavoro e quelli di capitale, caratteristica che di fatto toglie ai lavoratori delle imprese più efficienti il guadagno da redditi di capitale. Dato che nel modo di produzione capitalistico le diseguaglianze distributive sono dovute soprattutto ai redditi di capitale<sup>88</sup>, ciò avrebbe come effetto una riduzione del gap distributivo fra i diversi ruoli all'interno dell'impresa. Come nel caso della produttività del lavoro però, una distribuzione del reddito più egualitaria non sarebbe l'effetto della sola LMF, ma dell'impresa cooperativa in generale. L'assunto teorico al fondo di questo argomento è infatti che, dato che la distribuzione è decisa attraverso una regola di politica democratica (il reddito netto dell'impresa viene ripartito fra i lavoratori sulla base di percentuali decise collettivamente prima che ogni ciclo produttivo cominci), la distribuzione tende ad essere più egualitaria. Questo ovviamente non vuol dire che le diseguaglianze distributive saranno eliminate tout court, dato che le imprese democratiche operano comunque all'interno del mercato, le cui regole sono sempre stringenti.

Come prova empirica di questa differenza fra i gap, basti utilizzare un indicatore, il CEO-to-worker pay ratio: si tratta del rapporto fra la paga di un CEO con quella del lavoratore dipendente medio. Se prendiamo come

---

<sup>85</sup> Ivi, p. 116, trad. mia

<sup>86</sup> Fakhfakh F. et al., *Productivity, Capital, and Labor in Labor-Managed and Conventional Firms: An Investigation on French Data*, in *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 65, n. 4, ottobre 2012

<sup>87</sup> Ivi, p. 20, trad. mia

<sup>88</sup> Weisskopf, T. E., *Towards a Socialism for Future, in the Wake of the Demise of the Socialism of the Past*, pp. 7-8, in *Review of Radical Political Economics*, vol. 24, nn. 3-4, settembre 1992

esempio gli Stati Uniti per dati che arrivano fino al 2014, una stima dell'Economic Policy Institute pone il rapporto retribuzione CEO-lavoratore negli Stati Uniti a 296:1; l'AFL-CIO riferisce che il rapporto è ancora più grande, a 373:1<sup>89</sup>, il che significa che i CEO guadagnano, in media, 373 volte di più del loro tipico lavoratore ordinario. Invece nella Cooperative Home Care Associates, una fra le più grandi cooperative di lavoratori degli Stati Uniti, il rapporto retribuzione tra CEO e salario minimo ha raggiunto il suo picco nel 2006, a soli 11:1<sup>90</sup>. Se prendiamo invece ad esempio la Spagna con dati stimati fino al 2018, vediamo che il CEO-to-worker pay ratio si attesta intorno a 143:1<sup>91</sup>, mentre per la Mondragon Corporation, l'impresa federativa di cooperative più grande di Spagna, è stato deciso un rapporto che va da 6:1 a 9:1<sup>92</sup>.

---

<sup>89</sup> Cit. in Rieger S., *Reducing Economic Inequality through Democratic Worker-Ownership*, <https://tcf.org/content/report/reducing-economic-inequality-democratic-worker-ownership/>, consultato il 31 gennaio 2022

<sup>90</sup> Ibidem

<sup>91</sup> "Statista", *Ratio between CEO and average worker pay in 2018, by country*, <https://www.statista.com/statistics/424159/pay-gap-between-ceos-and-average-workers-in-world-by-country/>, consultato il 31 gennaio 2022

<sup>92</sup> Lovato R., *Could Co-ops Solve Income Inequality?*, <https://craftsmanship.net/could-co-ops-solve-income-inequality/>, consultato il 31 gennaio 2022



## CAPITOLO 3

### *Possibili Critiche al Sistema e Possibili Risposte*

#### 3.1 La Difficoltà ad Affermarsi e a Nascere

Guardando ai pregi elencati e discussi nel precedente capitolo sorge spontaneo chiedersi come mai un sistema basato su delle organizzazioni produttive che hanno come principio la democrazia sia stato preso così poco in considerazione teoricamente e realizzato così poco praticamente fino ad oggi. Cos'è che ha ostacolato lo sviluppo del movimento cooperativo? Si tratta di limiti intrinseci o di ostacoli esterni? A mio avviso, un problema non da poco che lo sviluppo movimento cooperativo ha dovuto affrontare è stato lo scontro silenzioso, avvenuto nella galassia socialista, intorno al modo di intendere la transizione socialista: da una parte, i fautori della pianificazione centralizzata, che ponevano l'accento sul ruolo dello Stato per la socializzazione dell'economia; dall'altra, i promotori delle cooperative di produzione<sup>93</sup>.

Sul piano teorico, la preminenza di Marx all'interno del movimento socialista si è fatta sentire. Basti pensare a testi quali *Miseria della Filosofia*<sup>94</sup> o *Critica del Programma di Gotha*<sup>95</sup>, dove critica pensatori cooperativisti come Proudhon e Lassalle, o a un testo come il *Manifesto del Partito Comunista*<sup>96</sup>, dove viene posto l'accento sul ruolo dello Stato nella fase della transizione e viene additato come utopista il cooperativista Owen. Va detto però che in alcuni scritti del Marx maturo c'è una rivalutazione delle cooperative, soprattutto delle cooperative di produzione, come dimostra ad esempio questo brano tratto dal Capitale:

La stessa produzione capitalistica ha avuto per effetto che il lavoro di direzione viaggia per le strade in completa separazione dalla proprietà del capitale: è quindi inutile che ad eseguirlo siano dei capitalisti. Un direttore d'orchestra non ha bisogno d'essere proprietario degli strumenti, né rientra nella sua funzione direttiva l'occuparsi del «salario» degli altri musicanti. Le fabbriche cooperative forniscono la prova che il capitalista è diventato superfluo come funzionario della produzione esattamente come, nella sua cultura superiore, egli considera superfluo il grande proprietario terriero. Nella misura in cui il lavoro del capitalista non si origina dal processo di produzione in quanto puramente capitalistico, e quindi non cessa da sé col capitale; nella misura in cui non si limita alla funzione di sfruttare lavoro altrui; nella misura in cui, di conseguenza, nasce dalla forma del lavoro come lavoro sociale, dalla combinazione e cooperazione di molti individui per un risultato comune, esso è altrettanto indipendente

---

<sup>93</sup> Questa contrapposizione emerge particolarmente in Jossa B., *Socialismo e Mercato. Contributi alla Teoria Economica del Socialismo*, Etas Libri, Milano, 1978

<sup>94</sup> Marx K., *Miseria della Filosofia* (1847), in *Manoscritti Economico-Filosofici del 1844 e altri saggi*, Hachette, Milano, 2016

<sup>95</sup> Marx K., *Critica al Programma di Gotha*, in Maffettone S. e Veca S. (a cura di), *L'Ida di Giustizia da Platone a Rawls*, Laterza, Roma, 2012, pp. 233-234

<sup>96</sup> Marx K. & Engels F., *Il Socialismo Conservatore o Borghese e Il Socialismo e il Comunismo Critico-Utopistico*, in *Manifesto del Partito Comunista* (1848), Laterza, Bari, 1999

dal capitale quanto la forma stessa, una volta rotto l'involucro capitalistico. Dire che questo lavoro, in quanto lavoro capitalistico, in quanto funzione del capitalista, è necessario, significa unicamente che il volgo non riesce a immaginarsi le forme sviluppatesi in grembo al modo di produzione capitalistico come distinte e spogliate del loro carattere capitalisticamente antagonistico.<sup>97</sup>

Sul piano sociale e politico, con la vittoriosa rivoluzione dei comunisti nel 1917 e la creazione dell'Unione Sovietica, era inevitabile che, ispirati dal marxismo, i dirigenti bolscevichi, con Lenin in testa, si spendessero in favore di un sistema a pianificazione centralizzata. Anche qui però, bisogna ricordare che l'ultimo Lenin scrisse un testo in favore della cooperazione<sup>98</sup> come modo di concepire la transizione socialista, testo che però venne completamente dimenticato dopo l'avvento di Stalin<sup>99</sup>. L'Unione Sovietica, diventato paese-guida dei comunisti dopo la rivoluzione d'Ottobre, ha perciò favorito la concezione del socialismo come pianificazione centralizzata e ha messo in ombra il cooperativismo socialista. Così, per quasi un secolo, il dibattito economico e politico intorno a quale fosse il miglior sistema sociale ha visto contrapposti i difensori del capitalismo e i fautori del socialismo, dove capitalismo e socialismo hanno significato rispettivamente "economia di mercato" e "statalizzazione dell'economia", con lo Stato keynesiano interventista a rappresentare il punto di compromesso fra i due estremi. Lo scarso successo della proposta di un sistema di imprese democratiche non è dovuto però solamente ai motivi esposti in questa piccola ricostruzione storico-ideologica. Vi sono infatti ulteriori frizioni, che in questo capitolo verranno discusse e a cui si tenterà anche di rispondere.

Una delle maggiori obiezioni che viene fatta al modello dell'autogestione si basa su una mera osservazione empirica: se l'impresa cooperativa è superiore all'impresa capitalistica (e di rimando, se un sistema di cooperative è superiore al sistema capitalistico) com'è possibile che fino ad oggi siano presenti così poche cooperative di produzione in rapporto alla loro controparte? Per rispondere a questa domanda bisogna prendere in considerazione i motivi per cui e il modo con cui nasce un'impresa. Per quanto riguarda l'impresa capitalistica, questa sorge "allorché qualcuno che abbia un capitale proprio decide di assumere altri alle proprie dipendenze, sapendo che, con buone probabilità, egli potrà dare certe garanzie di solvibilità"<sup>100</sup>. Ma ciò significa che "chi ha un capitale a disposizione e capacità organizzative non ha convenienza a fondare una cooperativa, ove dovrà condividere con altri poteri e guadagni; e preferirà fondare un'impresa capitalistica, ove sa di poter conservare tutto il potere se resta unico proprietario, e di appropriarsi di tutto il surplus"<sup>101</sup>. Se invece la forma dell'impresa fosse cooperativa, oltre a dover prendere le decisioni chiave in maniera democratica secondo il principio "una testa, un voto", il socio che avesse l'idea di investire non avrebbe diritto al totale dei guadagni da lui creati, sia perché questi andrebbero divisi fra i soci, sia perché egli non avrebbe diritto a guadagni ulteriori che l'impresa continuerà ad avere per suo merito dopo che egli avrà lasciato

---

<sup>97</sup> Marx K., *Il Capitale*, pp. 487-488, UTET, Torino, 2013

<sup>98</sup> Lenin V., *Sulla Cooperazione* (1923), in Zizek S., *Lenin Oggi. Ricordare, Ripetere, Rielaborare*, Ponte alle Grazie, Milano, 2017

<sup>99</sup> Jossa B., *Un Socialismo Possibile*, Il Mulino, Bologna, 2015, p. 93

<sup>100</sup> Jossa B. *L'Impresa Democratica*, Carocci, Roma, 2008, p. 122

<sup>101</sup> Ibidem

l'impresa. Inoltre, in generale, chi ha denaro da prestare chiede garanzie per il rimborso del prestito ma i lavoratori, in quanto tali, non hanno un loro patrimonio da offrire in garanzia. Motivazioni basate sul potere politico all'interno dell'impresa, sul guadagno personale e sulla distribuzione del reddito frenano quindi chi ha buone capacità imprenditoriali e un buon capitale proprio di partenza dal fondare un'impresa democratica. Va inoltre osservato che, perché un'impresa nasca come cooperativa, i soci lavoratori che la fondano devono essere attivi al suo interno in quattro aree particolari: ideazione e piano d'azione di un'attività da svolgere, assunzione dei rischi di perdite, provvista di capitale e assunzione dei costi d'avvio. Ben-Ner<sup>102</sup> ha osservato che i lavoratori, rispetto agli imprenditori-capitalisti, sono svantaggiati in ciascuna area.

Sembra quindi che, perlomeno a livello di teoria della scelta razionale, solo soggetti con poco o senza capitale proprio e senza particolari doti imprenditoriali abbiano interesse a fondare un'impresa democratica, e con ciò ci risulta più chiaro sia il motivo per cui le imprese cooperative sono meno rappresentate rispetto alle imprese capitalistiche, sia perché le imprese cooperative di grandi dimensioni o che operano in settori ad alta intensità di capitale sono per lo più derivate dalla trasformazione di imprese capitalistiche. Rispondere a questa obiezione non è semplice: del resto, ci sono diverse storie del movimento cooperativo<sup>103</sup> e diversi teorici<sup>104</sup> che hanno messo in risalto questa criticità, per cui si può dire che questo sia da sempre percepito come un problema chiave dell'espansione del movimento. In merito a ciò, si può controbattere con due contro-argomentazioni. La prima afferma che, anche se le imprese democratiche fanno fatica a svilupparsi autonomamente, questo non le rende automaticamente inferiori a quelle capitalistiche, e che dati i rilevanti motivi che abbiamo visto nel capitolo precedente, le diverse politiche dello Stato possono incentivarne la nascita. Vedremo nel capitolo 4 le diverse forme che queste politiche possono assumere. La seconda la si può trovare sempre in Ben-Ner, il quale punta a mostrare la vitalità delle imprese cooperative grazie alle agevolazioni che seguono alla fase della nascita: "le funzioni imprenditoriali in un'impresa esistente sono meno gravose che in un'impresa non ancora creata, le esigenze di capitale sono, di regola, più basse e i costi per tenere su l'impresa sono ridotti"<sup>105</sup>, perciò questo tipo di impresa non è dipendente in eterno dall'aiuto dello Stato.

### 3.2 La Difficoltà a Finanziarsi e il Problema del Sottoinvestimento

---

<sup>102</sup> Ben-Ner A., *The Life Cycle of Worker-Owner Firms in Market Economies: a Theoretical Analysis*, 1988, in *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 10, pp. 289-290

<sup>103</sup> Zangheri R., Galasso G., Castronovo V., *Storia del Movimento Cooperativo in Italia*, Einaudi, Torino, 1987 e Cole G. D. H., *Storia del Pensiero Socialista, Vol. 1: I Precursori*, Laterza, Bari, 1967-1968

<sup>104</sup> Putterman L., *Some Behavioural Perspectives on the Dominance of Hierarchical over Democratic form of Enterprise*, in *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. III, Elsevier, 1982 e Gunn C. E., *Cooperatives and Market Failure: Workers' Cooperatives and System Mismatch*, in *Review of Radical Political Economics*, vol. 38, n. 3, Estate

<sup>105</sup> Ben-Ner A., *The Life Cycle of Worker-Owner Firms in Market Economies: a Theoretical Analysis*, 1988, in *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 10, p. 296, trad. in Jossa B. *L'Impresa Democratica*, Carocci, Roma, 2008, p. 123

Passando ad argomenti di tipo strettamente economico, diversi critici hanno rilevato che le imprese democratiche soffrono di problemi di finanziamento e sottoinvestimento rispetto al loro reciproco capitalistico. Queste critiche possono essere riassunte in tre “effetti”.

La prima riguarda il problema delle garanzie per le terze parti che finanziano gli investimenti. Il problema in questo caso ha a che fare con l’impegno messo dai soci nell’impresa democratica: se il capitale è raccolto interamente all’esterno (capitale di prestito), niente obbliga i soci a interessarsi per il destino dell’impresa, a meno che non vengano imposte delle norme dall’esterno o siano presenti dei meccanismi che vadano a frenare o rallentare la mobilità del lavoro o la possibilità di vendere la posizione di socio. Ciò porta all’*effetto Schlicht-Weizsäcker*<sup>106</sup> (dal nome di due autori che si sono occupati del problema), per cui il problema della raccolta dei finanziamenti, assieme al sottoinvestimento, è dovuto alla poca fiducia dei possibili creditori nei confronti del comportamento dei soci-lavoratori. Si potrebbe credere infatti che i soci della cooperativa abbiano la tendenza a fare investimenti particolarmente rischiosi perché vengono remunerati solo attraverso il residuo e, con un investimento andato a buon fine avrebbero una remunerazione maggiore, mentre con un investimento sbagliato potrebbero risolvere il problema abbandonando la cooperativa e lasciare insoddisfatti i creditori esterni. Tutto ciò non accadrebbe con un’impresa capitalistica del tipo S.p.A., dato che chi le finanzia con capitale di rischio o di prestito può controllare i manager e ha diritto di revocarli ed evitare così investimenti particolarmente rischiosi, mentre nel tipo di impresa democratica da noi considerato i manager sono sotto l’esclusivo controllo dei lavoratori.

Per rispondere a questa critica è necessario far notare che manca un fondamentale termine dell’equazione, ossia il fatto che il socio-lavoratore di un’impresa democratica “è interessato soprattutto alla sicurezza e stabilità del suo reddito e, come tale, avrà una bassa propensione al rischio, minore, presumibilmente, di quella di un tipico manager di una società per azioni capitalistica; e tenderà, perciò, a fare investimenti *meno* rischiosi di quelli decisi da un manager di una società per azioni”<sup>107</sup>. Se sussiste una differenza di comportamento dei manager, questa non dipende da una maggiore propensione al rischio da parte dei manager dell’impresa cooperativa, ma dalla sovranità dei lavoratori sul posto di lavoro. Questo porta i manager dell’impresa democratica a incorporare nelle loro decisioni il rischio del posto di lavoro dei lavoratori, fattore troppo spesso ignorato dai capitalisti:

Nell’impresa capitalistica chi decide gli investimenti bada solo agli interessi dei proprietari dell’impresa e non anche a quello dei lavoratori: egli potrà scegliere pertanto di fare un investimento particolarmente rischioso senza tener conto del fatto che esso mette a rischio i posti di lavoro nella sua impresa. Diversamente accade nelle imprese gestite dai lavoratori. Qui i lavoratori o i manager da essi nominati decidono se fare oppure no un investimento (e il tipo di investimento da scegliere) tenendo

---

<sup>106</sup> Schlicht E., Weizsäcker C. C. Von, *Risk Financing in Labour-Managed Economies: the Commitment Problem*, in *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*, vol. 133, 1977, pp. 53-66

<sup>107</sup> Jossa B. *L’Impresa Democratica*, Carocci, Roma, 2008, p. 133

conto sia della redditività di esso sia dell'influenza che l'investimento ha sulla sicurezza del posto di lavoro.<sup>108</sup>

La seconda ha invece a che fare con la questione dei diritti di proprietà considerati nell'ottica dell'orizzonte temporale limitato dei soci, e si basa sul fatto che un socio dell'impresa democratica, non avendo il diritto al rimborso del suo capitale al momento del suo ritiro dall'impresa, in alcune circostanze si opporrà per questo ad investimenti dell'impresa che potrebbero essere invece remunerativi. Nello specifico, i lavoratori che pensano di lasciare presto l'impresa non avranno nessuna intenzione di rinunciare a una parte dei loro utili per autofinanziare l'impresa, siccome gli investimenti frutteranno solo negli anni a venire, ossia quando loro non faranno più parte della cooperativa. Conseguenza di ciò è il cosiddetto *effetto Furubotn-Pejovich*, ovvero il sottoinvestimento dovuto al comportamento dei soci lavoratori in procinto di lasciare l'impresa democratica.

La terza e ultima causa per cui l'impresa democratica avrebbe dei problemi di sottoinvestimento è correlata a un'importante differenza che corre fra il capitalismo e il modello proposto: mentre nel capitalismo gli investitori hanno la libertà di diversificare il proprio portafoglio in modo da attutire i rischi comprando azioni di diverse società, il reddito da lavoro di un socio di un'impresa democratica è invece legato ai soli investimenti dell'impresa in cui opera, siccome non gli è possibile lavorare contemporaneamente in più imprese. Questo porta a quello che potremmo chiamare *effetto Jensen-Meckling*, sempre per utilizzare il nome degli autori che hanno studiato questo problema<sup>109</sup>, per cui la diversificazione del portafoglio nel capitalismo renderebbe meno rischioso l'investimento rispetto al sistema di imprese democratiche, per cui i soci delle cooperative richiederebbero tassi di rendimento più alti sugli investimenti che progettano di fare, diminuendone di conseguenza l'ammontare.

Questi due effetti sono stato elencati insieme, dato che hanno una obiezione comune. I loro argomenti possono infatti essere evitati dotando la cooperativa di una caratteristica che è stata menzionata nel primo capitolo, ossia l'autofinanziamento attraverso l'assegnazione ai soci di obbligazioni per un ammontare pari agli utili a cui ogni socio avrebbe avuto diritto se l'autofinanziamento non fosse stato deciso (assieme all'attribuzione ai creditori non soci il diritto di percepire gli interessi sulle somme prestate con precedenza rispetto ai possessori delle obbligazioni assegnate ai soci che hanno deciso l'autofinanziamento). Questa tecnica permetterebbe al socio che va via di portare con sé e alienare liberalmente le obbligazioni ricevute quando l'impresa ha deciso di finanziare con gli utili l'investimento. Per dirla con Jossa, nell'impresa democratica così organizzata i soci “fin quando restano soci, sono debitori verso i terzi per i debiti sottoscritti dall'impresa e creditori verso l'impresa per aver contribuito a finanziare gli investimenti dell'impresa. Quando vanno via, invece, essi sono liberati dai debiti verso i terzi e restano solo creditori verso l'impresa”<sup>110</sup>.

---

<sup>108</sup> Ibidem

<sup>109</sup> Jensen M., Meckling W., *Rights and Production Functions: An Application to Labor Managed Firms and Codetermination*, Journal of Business, Vol. 52, No. 4, Ottobre 1979

<sup>110</sup> Jossa B., *Un Socialismo Possibile*, p. 151, Il Mulino, Bologna, 2015

### 3.3 Il Problema della Democrazia

Oltre alle critiche di tipo strettamente economico, vi sono anche argomentazioni contro la politica dell'impresa cooperativa. Fra le maggiori critiche al funzionamento dell'impresa democratica ci sono quelle riguardanti il principio democratico stesso di tale forma associativa. La democrazia, considerata dall'opinione comune (perlomeno in Occidente) come il miglior metodo (o il meno peggiore) per prendere decisioni e per governare una collettività, sarebbe un difetto se applicata a un'organizzazione come l'impresa. Quest'idea può essere declinata in diversi modi.

Una prima critica riguarda la dialettica che si viene a creare fra maggioranza e opposizione all'interno della cooperativa. Come afferma Jossa:

Nelle imprese capitalistiche i lavoratori non hanno alcun potere decisionale, ma essi possono, come si dice, "votare coi piedi". Non avendo, comunque, nessun potere decisionale, non potendo, cioè, esprimere in linea di massima alcuna "voce", i lavoratori dell'impresa capitalistica devono necessariamente accettare il ruolo a loro assegnato e "si rassegnano" a non vedere rispettate le loro esigenze. Nelle imprese democratiche, invece, i lavoratori hanno la "voce" e, se vengono messi in minoranza, soffrono perché la loro voce non è ascoltata e possono essere portati a ribellarsi alle decisioni della maggioranza ritenendo prevaricatrice la volontà di chi non ha ascoltato le loro voci. Ciò può mettere gli uni contro gli altri i soci della cooperativa, può rendere non collaborativa la minoranza e può dar luogo a tentativi continui di capovolgere le decisioni prese.<sup>111</sup>

Questa difficoltà è data dalla struttura di un gioco a somma zero del voto, che produce esiti netti. Ciò vuol dire che chi si trova in maggioranza (anche se minima) ottiene il pieno accoglimento della proposta, mentre la minoranza è costretta a subire. Inoltre, la possibilità che a prevalere nelle decisioni collettive non sia la maggioranza numerica, ma una minoranza particolarmente rumorosa e capace che sfrutta un relativo disinteresse o le asimmetrie informative, aggrava i lati negativi di questa dialettica: una decisione sarebbe così l'esito di un conteggio di preferenze che non si trovano sullo stesso piano in termini qualitativi perché diverse in termini di intensità e consapevolezza.

Un'ulteriore critica che viene mossa alle imprese democratiche sta nel maggior costo, in termini di tempo ed impegno, che hanno le decisioni collettive rispetto alle decisioni individuali:

Se chi decide vuole contentare un po' tutti, deve darsi da fare per conoscere le preferenze dei partecipanti all'iniziativa, deve indire incontri per scambiarsi le opinioni, deve procedere a votazioni.

Nelle decisioni collettive, si sa, anche se ognuno ha preferenze ben stabilite, non vi è un'unica scelta

---

<sup>111</sup> Jossa B. *L'Impresa Democratica*, Carocci, Roma, 2008, p. 126

possibile e le votazioni possono essere soggette a cicli, che sono tanto più probabili quanto più le preferenze sono eterogenee.<sup>112</sup>

“Ciclicità delle decisioni collettive” vuol dire che le imprese democratiche sono esposte al cosiddetto paradosso di Condorcet: in un voto che avviene prendendo in considerazione più di due opzioni, è possibile che, a causa della struttura delle preferenze dei partecipanti, nessuna opzione emerga come maggioranza in termini assoluti, ma che l’opzione emersa come esito dipenda semplicemente dall’ordine temporale con cui sono state messe al voto coppie di opzioni alternative.

Altro costo della democrazia, paradossalmente, è la sua tendenza fortemente egualitaria: le cooperative hanno infatti la tendenza a differenziare poco i redditi al loro interno, anzi talvolta pagano a tutti lo stesso reddito. Secondo i critici, questo farebbe perdere gli incentivi economici utili ai singoli a produrre di più per guadagnare di più. Ad essersi occupato di questa critica è stato in particolare Henry Hansmann, in un suo studio sulle forme di proprietà dell’impresa<sup>113</sup>. Studiando le cooperative di avvocati, egli nota con sorpresa che:

molti degli studi legali più grandi e prosperi degli Stati Uniti hanno seguito a lungo la pratica dell’equa distribuzione dei guadagni della partnership tra tutti i partner di una determinata età, indipendentemente dalla loro produttività individuale. Questo è un fatto stupefacente. Come abbiamo visto, gli studi legali non solo hanno possibilità, ma già monitorano la produttività dei loro singoli avvocati in maniera stringente. Sarebbe quindi naturale aggiustare gli introiti di ogni partner in modo da riflettere la produttività di ciascuno, così da offrire un grande incentivo economico per una performance efficiente. Eppure questi studi, con la loro politica di equa distribuzione, abbandonano questi incentivi economici. Deve quindi esserci ovviamente un qualche valore compensativo dell’eguaglianza della distribuzione dei guadagni.<sup>114</sup>

Dopo aver scartato l’ipotesi che questo valore compensativo sia la condivisione del rischio, Hansmann giunge a un’altra risposta:

È più probabile che questi schemi di equa distribuzione servano principalmente a ridurre i costi del processo decisionale collettivo. Una regola di distribuzione fondata sull’equità fornisce un semplice punto focale per decidere su come dividere la torta. L’utilizzo di un processo politico per decidere su uno schema di distribuzione differenziato più complesso richiederebbe molto tempo e sarebbe divisivo per tutte le parti coinvolte, e non c’è motivo di credere che un risultato stabile possa essere facilmente raggiunto.<sup>115</sup>

---

<sup>112</sup> Ibidem

<sup>113</sup> Hansmann H., *The Ownership of Enterprise*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge (MA), 1996

<sup>114</sup> Ivi, p. 93, trad. mia

<sup>115</sup> Ibidem, trad. mia

Sebbene quindi ci sia la possibilità di monitorare il lavoro dei singoli soci e di stabilire alcuni indicatori più o meno oggettivi di produttività (per rimanere all'interno dell'esempio degli studi legali, le ore fatturate o il numero o il valore dei nuovi clienti portati allo studio), questi sono comunque aperti a controversie e possono essere quindi fattori di instabilità. La conclusione a cui arriva Hansmann attraverso questo ragionamento è che solo alcuni precisi tipi di cooperative possono permettersi di adottare gli incentivi economici (e quindi essere economicamente efficienti):

l'impresa di proprietà dei dipendenti sembra prosperare solo laddove, se l'equa distribuzione non è praticabile, la produttività dei singoli dipendenti è sufficientemente facile da misurare in modo che possa essere impiegato un metodo di retribuzione relativamente oggettivo, e quindi incontrovertibile, basato su tale misura. Troviamo cooperative di dipendenti tra i tassisti e gli addetti alla raccolta dei rifiuti, dove i membri della cooperativa fatturano individualmente i clienti e possono essere semplicemente compensati con una parte di tali fatture. L'impresa di proprietà dei dipendenti è, in maniera corrispondente, rara tra quelle imprese – che costituiscono oggi la stragrande maggioranza di tutte le grandi imprese – in cui la produzione richiede lo sforzo congiunto di un gran numero di dipendenti con competenze diverse che svolgono compiti diversi, in modo che la produttività dei singoli dipendenti sia difficile da valutare con alcuna precisione.<sup>116</sup>

Veniamo ora a una possibile risposta alle critiche. In merito all'ultima, credo sia pertinente l'osservazione di Jossa quando afferma che questa è

Basat[a] sul funzionamento delle cooperative oggi esistenti, non su quello suggerito dagli economisti di oggi. [...] La novità a riguardo nell'organizzazione delle cooperative che gli economisti propongono oggi di attuare (rispetto al modello tradizionale), in altre parole, ricordiamo, è che all'assemblea dei lavoratori non bisogna dare altro potere decisionale che non sia quello di eleggere i manager e di votare su poche decisioni fondamentali (quelle e solo quelle che non riducono l'efficienza dell'impresa).<sup>117</sup>

Per quanto riguarda le altre due invece, a me pare che un fattore che le accomuna sia la possibilità di rivolgerle non solo alla democrazia nelle imprese, ma alla democrazia in generale. Eppure queste critiche non hanno impedito alle società occidentali di continuare ad adottare la democrazia come metodo decisionale e di governo nei contesti politico-statali: perché dovrebbero frenare un eventuale processo di democratizzazione della società? A mio avviso, rivolgere queste critiche contro l'impresa democratica considerandole come decisive e non farlo per la democrazia considerata all'interno della sua dimensione politico-statale è ideologico: è il frutto dell'abitudine di separare l'economico dal politico, e di conseguenza del non vedere la politicità nell'economia. Per essere conseguenti, una volta dimostrata la problematicità della democrazia, si dovrebbe o essere completamente anti-democratici o completamente democratici in base a quanto si considerano decisive

---

<sup>116</sup> Ivi, p. 94, trad. mia

<sup>117</sup> Jossa B. *L'Impresa Democratica*, Carocci, Roma, 2008, p. 128



queste critiche. C'è però chi contesta l'omologia, portata avanti nel primo capitolo, fra Stato e impresa. Contestare questa omologia permetterebbe ai critici della democrazia nell'impresa di rimanere comunque democratici. Postulando che la democrazia sia il modo migliore per governare una collettività, vediamo quali obiezioni potrebbero portare avanti i difensori della democrazia politica ma contrari alla democrazia economica.

La prima obiezione è che un sistema di imprese democratiche cancellerebbe il diritto alla proprietà privata, mentre la democrazia politica, sebbene lo regolamenti, non arriva a tanto. È quindi un argomento di tipo morale che intende il diritto di proprietà come il diritto di acquisire risorse personali necessarie alla libertà politica e a un'esistenza decente. A questa obiezione risponderai che un sistema di imprese democratiche per come qui strutturato non elimina il diritto ad acquisire risorse personali, in quanto esiste ancora il mercato, e in termini di libertà politica e di esistenza decente si potrebbe dire che, dati i possibili effetti redistributivi e di occupazione, potrebbe essere addirittura migliore del modo di produzione capitalistico.

La seconda obiezione afferma che le decisioni prese all'interno di un'impresa non hanno lo stesso grado di obbligazione delle decisioni imposte dallo Stato. A questa si può rispondere agilmente con quanto detto nel Capitolo 1: sebbene Stati e imprese non abbiano gli stesso poteri, il potere dei capitalisti nell'impresa è molto più ampio e minuzioso di quello che ha uno Stato nei confronti di un cittadino normale, e le decisioni prese nell'impresa sono comunque cogenti (si pensi al caso limite del licenziamento).

La terza obiezione sostiene che all'interno di un'impresa economica, a causa della necessità delle competenze, è comunque operante una forte tendenza verso l'oligarchia e la gerarchia, per cui la democrazia nell'impresa sarebbe una farsa. A me pare che questo argomento si basi sull'associazione, tipica del discorso comune, della democrazia alla democrazia diretta, per cui sarebbe necessario e auspicabile che ogni cittadino (come ogni lavoratore) sia molto competente. Come sappiamo però, questa non è una necessità, dato che i lavoratori, nel modello proposto, eleggono dei manager e si limitano a partecipare a poche altre decisioni importanti. L'argomento potrebbe essere modificato, dicendo che i lavoratori non sarebbero in grado di scegliere dei manager competenti. Posto che questo sia vero, si potrebbe obiettare con un'analogia dicendo che la democrazia non sarebbe giustificata nemmeno per l'ambito strettamente politico, dato che spesso alle elezioni vincono esponenti di partiti politici difficilmente considerabili come competenti. L'obiettore ricadrebbe quindi nel problema precedentemente menzionato: perché accettare la democrazia per gli ambiti strettamente politici e non per quelli economici? Senza poi considerare che, nel modello proposto, un manager è una figura molto più "democratica" del rappresentante politico, dato che è più facile misurarne la performance economica e che può essere più facilmente revocato se non rispetta la volontà della maggioranza dei soci lavoratori.

### 3.4 La Critica di Alchian e Demsetz

Dopo aver affrontato la critica alla forma democratica dell'impresa, passiamo in rassegna anche la critica mossa da Alchian e Demsetz<sup>118</sup>, che per Jossa rappresenta “secondo un'opinione diffusa, la teoria dell'impresa che fornisce la spiegazione più approfondita del perché in una libera economia di mercato le imprese capitalistiche tendano a prevalere, come importanza e come numero, sulle imprese cooperative”<sup>119</sup>. Si tratta innanzitutto di una spiegazione sul perché nascono quelle coalizioni di produttori che noi chiamiamo imprese. La risposta, se vogliamo banale, sta nel potere del lavoro di squadra:

Due uomini sollevano insieme carichi pesanti su camion. Osservando unicamente il peso totale caricato giornalmente, è impossibile determinare la produttività marginale di ogni singola persona. Con la produzione di squadra è difficile, osservando unicamente l'input totale, definire o determinare il contributo totale di *ciascun individuo* a questo output degli input cooperanti. L'output è prodotto da una squadra e, per definizione, non può essere una somma di output separabili di ciascuno dei suoi membri. La produzione in squadra di Z necessita di almeno due input, X e Y, con  $\frac{\partial^2 Z}{\partial X \partial Y} \neq 0$ . La funzione di produzione non è separabile in due funzioni, ciascuna riguardante il solo input X o il solo input Y. Di conseguenza, non esiste una *somma Z* di due funzioni separabili da trattare come Z della funzione di produzione di squadra. [...] Le tipiche spiegazioni dei vantaggi derivanti dal comportamento cooperativo si basano sullo scambio e sulla produzione in accordo con il principio di specializzazione dei vantaggi comparati con produzione additiva separabile. Tuttavia, come detto sopra, c'è una fonte di guadagno dall'attività cooperativa che implica il lavoro *di squadra*, in cui i singoli input cooperanti non producono prodotti identificabili e separati che possono essere *sommati* per misurare l'output totale. Per questa attività produttiva cooperativa, qui chiamata produzione “di squadra”, misurare la produttività marginale ed effettuare pagamenti in accordo con essa è di un ordine di grandezza maggiore rispetto alle funzioni di produzione separabili.<sup>120</sup>

La produzione di squadra all'interno dell'impresa però, per massimizzare l'efficienza, deve seguire determinate regole:

L'organizzazione economica attraverso la quale i proprietari degli input cooperano utilizzerà meglio i loro vantaggi comparativi nella misura in cui faciliterà il pagamento di compensi correlati alla produttività. Se il compenso fosse attribuito in maniera casuale e non considerasse lo sforzo produttivo, nessun incentivo allo sforzo produttivo sarebbe fornito dall'organizzazione; e se i compensi fossero correlati negativamente alla produttività, l'organizzazione sarebbe soggetta a sabotaggio.

---

<sup>118</sup> Alchian A. & Demsetz H., *Production, Information Costs and Economic Organization*, in *American Economic Review*, vol. 26, dicembre 1972

<sup>119</sup> Jossa B. *L'Impresa Democratica*, Carocci, Roma, 2008, p. 141

<sup>120</sup> Alchian A. & Demsetz H., *Production, Information Costs and Economic Organization*, in *American Economic Review*, vol. 26, dicembre 1972, p. 779, trad. mia

Un'organizzazione economica ha quindi due esigenze chiave – misurare la produttività di ciascun input e dosare i compensi.<sup>121</sup>

Date queste regole e determinata la natura del lavoro di squadra, si presenta un problema abbastanza spinoso per ogni impresa: come si riesce a misurare la produttività dei diversi input e a commisurare i guadagni degli input alla loro produttività, se, come detto, è difficile determinare il contributo totale di ciascun individuo in un lavoro di squadra? Il rischio, infatti, è che i lavoratori facciano *shirking*, ossia riducano lo sforzo o l'impegno lavorativo senza subire conseguenze in termini di compensi. Nasce così, all'interno dell'impresa, lo specifico compito di supervisione e controllo del rendimento dei lavoratori all'interno della squadra, che però fa emergere un ulteriore problema:

Un metodo per ridurre lo *shirking* è che qualcuno si specializzi come controllore per monitorare le prestazioni di input dei membri del team. Ma chi controllerà il controllore? [...] [Un] vincolo può essere imposto al controllore: fare in modo che ad esso spettino i guadagni netti della squadra, al netto dei pagamenti degli altri input. Se i proprietari degli input cooperanti si accordano tra di essi e con il controllore in modo tale che sia quest'ultimo a ricevere qualsiasi prodotto residuo al di sopra degli importi prescritti (si spera, i prodotti del valore marginale degli altri input), il controllore avrà un ulteriore incentivo a non sottrarsi al suo ruolo. La specializzazione nel controllo e l'affidarsi allo status di avente diritto al residuo ridurranno lo *shirking*.<sup>122</sup>

Gli autori del paper specificano poi cosa intendono per controllore:

Usiamo il termine controllore per indicare diverse attività che vanno oltre la semplice connotazione disciplinare. Il termine indica la misurazione della performance degli output, il dosaggio dei compensi, l'osservazione del comportamento degli input nella fase di input come mezzo per individuare o stimare la loro produttività marginale e dar loro incarichi o istruzioni su cosa fare e come farla (include anche l'autorità di mettere fine a o rivedere i contratti).<sup>123</sup>

Nelle imprese capitalistiche il soggetto che assume il ruolo di controllore è l'imprenditore, su cui convergono diverse funzioni:

Sono tutti questi diritti presi assieme 1) avere diritto al residuo; 2) osservare il comportamento degli input; 3) di essere l'elemento centrale in comune per tutti i contratti con gli input; 4) alterare la composizione della squadra e; 5) poter vendere questi diritti, a definire la *proprietà* (o l'imprenditore) dell'impresa *classica* (capitalistica, libera impresa).<sup>124</sup>

---

<sup>121</sup> Ivi, p. 778, trad. mia

<sup>122</sup> Ivi, pp. 781-782, trad. mia

<sup>123</sup> Ivi, p. 782, trad. mia

<sup>124</sup> Ivi, p. 783, trad. mia

Secondo Alchian e Demsetz questa teoria spiegherebbe perché il tipo di impresa dominante al giorno d'oggi è quella capitalistica e non quella cooperativa. Per i due autori infatti, nel caso in cui il profitto non fosse assegnato interamente al controllore e venisse ripartito in una certa misura fra tutti i lavoratori, è vero che questi ultimi sarebbero incentivati a svolgere bene (o meglio) i loro compiti, ma il controllore avrà meno interesse a svolgere bene i suoi, ed è probabile, essendo correlato alla dimensione della squadra, che lo *shirking* derivante dall'attenuazione delle funzioni di controllo sia maggiore dell'aumento di produttività derivante dagli incentivi:

Un'implicita ipotesi "ausiliaria" alla nostra spiegazione dell'impresa è che il costo della produzione di squadra aumenta se il diritto al residuo non è interamente nelle mani del controllore centrale. Stiamo supponendo cioè che se la partecipazione agli utili fosse divisa fra *tutti* i membri della squadra, le perdite risultanti dallo *shirking* andrebbero a eccedere i guadagni in output dovuti all'incremento degli incentivi verso gli altri membri a non fare *shirking*. Se la grandezza ottimale della squadra è di due soli proprietari di input, allora un'equa divisione di profitti e perdite fra di loro darebbe a ognuno dei forti incentivi a ridurre lo *shirking* rispetto a una squadra più ampia, perché nel secondo caso solo una piccola percentuale delle perdite causate dallo *shirker* gli sarebbero attribuite. Gli incentivi a fare *shirking* sono correlati positivamente alla grandezza ottimale della squadra che segue la regola dell'equa partecipazione agli utili.<sup>125</sup>

Presentata per intero la critica dei due economisti, possiamo provare a rispondere. Un'obiezione iniziale che si può fare alla teoria di Alchian e Demsetz è che, nonostante sia vero che affidare la funzione di controllore a tutti i lavoratori dell'impresa riduca l'interesse di ciascun socio a svolgere bene la funzione di controllo (rispetto a un unico controllore che si appropria di tutto il residuo), è egualmente vero che la funzione di controllo viene potenziata dal fatto che a svolgerla non è un unico controllore o una manciata di questi, ma da tutti i soci dell'impresa. Perciò, come afferma Jossa:

Nella cooperativa, ove la funzione di controllo è lasciata ai soci, in altre parole, nessuno ha un interesse particolare a svolgere bene la funzione di controllo, ma essendo tutti i soci al tempo stesso controllori e pretendenti residuali, tutti avranno un certo interesse a controllare gli altri; e non vi è ragione di credere che un solo controllore con un forte interesse a controllare svolga meglio la sua funzione di tanti controllori con un interesse più debole a controllare. Anche nell'impresa democratica che non abbia un controllore specificamente adibito alla funzione di monitoraggio i controllori sono pretendenti residuali; ed è ciò probabilmente quel che più conta.<sup>126</sup>

Quanto detto inoltre invalida in parte l'"ipotesi ausiliaria" presentata dai due autori, perché questa è manchevole di un termine dell'equazione: "ciò che va raffrontato sono, da un lato, i guadagni derivanti dal

---

<sup>125</sup> Ivi, p. 786, trad. mia

<sup>126</sup> Jossa B. *L'Impresa Democratica*, Carocci, Roma, 2008, p. 145

minor *shirking* del controllore centrale e, dall'altro, i guadagni dovuti ai minori incentivi allo *shirking* degli altri membri della squadra *più* i guadagni dovuti all'esercizio della funzione di controllo da parte di tutti i membri della squadra"<sup>127</sup>.

In secondo luogo, assieme a questa prima obiezione possono essere fatte diverse altre considerazioni: a livello morale, sebbene i controlli reciproci fra soci possono essere odiosi, ad essere ancora più odiosi sono i comportamenti opportunistici fra soci (mentre lo sono di meno fra capitalisti e lavoratori salariati), per cui questo dovrebbe attenuarne o evitarne la comparsa; inoltre, i comportamenti opportunistici sono contagiosi e, per questo motivo, vi è ragione di credere che in un'impresa democratica ognuno abbia l'interesse a sforzarsi per dare il buon esempio e indurre gli altri a fare lo stesso. Bowles e Gintis si sono occupati di questi temi<sup>128</sup>, individuandone le cause in una forma particolare di fallimento del mercato:

in condizioni walrasiane le imprese democratiche e le imprese capitalistiche hanno performance ugualmente buone, e in effetti sono indistinguibili. Solo nella loro relativa efficacia nella gestione dei "fallimenti del mercato" (cioè, deviando dalle condizioni walrasiane) le due possono essere significativamente comparate. Uno di questi "fallimenti" risiede nel contratto tra l'imprenditore e il dipendente, poiché il livello di impegno del dipendente è difficile da misurare e di solito non è soggetto a specifiche contrattuali applicabili. L'impresa capitalista in un mercato del lavoro competitivo generalmente gestisce questo problema pagando ai lavoratori salari superiori al loro salario di riserva, monitorando le loro attività e utilizzando la minaccia del licenziamento per suscitare a livello di sforzo che massimizzi il profitto. Questa soluzione non è Pareto-efficiente. L'impresa democratica, invece, può utilizzare lo status di aventi diritto al residuo dei lavoratori per mitigare le incompatibilità degli incentivi legate al contratto di lavoro, raggiungendo così un grado di efficienza nella produzione non ottenibile da quello dell'impresa capitalista.<sup>129</sup>

Questo effetto, che porta i lavoratori a impegnarsi maggiormente al processo produttivo, è chiamato *direct residual claimancy effect*. Ma dall'organizzazione dell'impresa democratica discendono altri effetti che la rendono superiore all'impresa capitalistica, in quanto fanno sì che l'opzione dello *shirking* non sia vantaggiosa o realistica. Il primo prende il nome di *participation effect*, così chiamato:

dal momento che il lavoratore nell'impresa democratica è sia avente diritto a una quota del residuo del reddito dell'impresa sia a membro di un organo sovrano di membri dell'impresa. I lavoratori così integrati nell'impresa sia dalla proprietà che dal processo politico possono sperimentare il lavoro come complessivamente meno oneroso e quindi, a fronte di un determinato salario, lavorerebbero più duramente di quanto farebbero in un'impresa capitalistica. Il nostro ragionamento considera

---

<sup>127</sup> ibidem

<sup>128</sup> Bowles S. & Gintis H., *Credit Market Imperfections and the Incidence of Worker-Owned Firms*, in *Metroeconomica*, vol. 45, n. 3, 1994

<sup>129</sup> Ivi, p. 210, trad. mia

semplicemente il fatto che l'alienazione del lavoratore dall'impresa capitalistica, e in particolare l'esclusione del lavoratore dal processo manageriale di formazione delle decisioni e dalla proprietà dei prodotti del lavoro, in opposizione all'integrazione del lavoratore nell'impresa democratica danno all'impresa democratica importanti vantaggi motivazionali.<sup>130</sup>

Altri effetti sono il *loyalty effect*, per cui “chi decide insieme ad altri si sente responsabile per le decisioni prese in comune e avverte un senso di lealtà verso gli altri che lo induce a impegnarsi e a svolgere bene i suoi compiti”<sup>131</sup> e il *reciprocal monitoring effect*, ossia il fatto che, essendo la funzione di controllo suddivisa fra un numero  $N$  di individui, gli stessi costi di monitoraggio verranno suddivisi fra  $N$  individui, cosa che può dare accesso a molte più informazioni e far risultare i costi come minori nel complesso (per esempio, nel caso più semplice, ognuno controlla il proprio vicino e può facilmente scoprire se questo si impegna o meno nel compito assegnato).

Tuttavia, il punto da tenere a mente, e che è dirimente per rispondere alla critica di Alchian e Demsetz, lo si ricava da una mera osservazione storico-empirica, che Jossa sviluppa a partire da Veblen:

l'allargamento dei mercati e l'aumento del volume delle transazioni che ogni impresa svolge ha fatto sì che la supervisione personale da parte dell'imprenditore proprietario di tutta l'attività che si svolge nell'impresa è diventata impossibile e il contratto personale e gli accordi personali tra l'imprenditore proprietario e i suoi lavoratori evolvono verso contratti salariali impersonali regolati dalla consuetudine; e ciò comporta che, nell'evoluzione storica di cui si è detto, la funzione di controllo sia passata a poco a poco nelle mani di tecnici, di esperti di quella funzione.<sup>132</sup>

Basta guardare alle società per azioni per vedere che non è il controllore ad appropriarsi del profitto: la funzione di controllo è qui affidata ai manager, mentre sono gli azionisti ad appropriarsi del residuo. Stando a ciò, se la funzione propriamente di controllo è stata delegata a controllori stipendiati nella stessa impresa capitalistica ed è quindi separata da quella di appropriazione del residuo, cosa impedisce a un'impresa democratica, nel caso in cui ne abbia la necessità, di fare altrettanto? Potrebbe essere questo, fra gli altri, il ruolo del manager eletto democraticamente dai lavoratori.

Da quanto detto tuttavia si potrebbe ricavare un'ulteriore critica alle cooperative. Parlando del monitoraggio, ho caratterizzato come positivo, in termini di costi, il monitoraggio svolto direttamente dai propri colleghi, anche se inizialmente mi ero riferito ai controlli reciproci fra soci come “odiosi”. Il motivo di questa affermazione è che in una tale situazione, potrebbe accadere che ogni lavoratore metta continuamente in discussione la fatica, l'intensità e l'impegno che gli altri lavoratori pongono nel lavoro, creando così un clima

---

<sup>130</sup> Ivi, p. 214, trad. mia

<sup>131</sup> Jossa B. *L'Impresa Democratica*, Carocci, Roma, 2008, p. 147

<sup>132</sup> Ivi, p. 150

di discordia interno alla squadra. Secondo Jossa ci sono almeno due attenuanti che possono essere presentate contro questa critica:

la prima è che, dato che il reddito viene diviso tra tutti i partecipanti alla produzione, ognuno sa, come si è visto, che un maggiore impegno produttivo (che dà luogo a una maggiore produzione) comporterà un aumento di reddito che è tanto minore quanto maggiore è la dimensione dell'impresa. [...] La seconda ragione [...] è che nelle imprese di medio-grandi dimensioni la funzione di controllo è affidata a un monitor di professione, come si è detto, e il controllo reciproco tra soci è di minore importanza.<sup>133</sup>

Come detto però, queste sono al massimo delle attenuanti, che per giunta riguardano le sole cooperative di medio-grandi dimensioni.

---

<sup>133</sup> Ivi, p. 158

## CAPITOLO 4

### *Politiche per la Creazione del Sistema: Teoria e Pratica*

#### 4.1 Le Tre Vie della Transizione

Dopo aver criticato il modo di produzione capitalistico per i suoi deficit di efficienza e di democrazia, aver mostrato perché è auspicabile la transizione verso un sistema di cooperative di produzione e aver difeso questo stesso sistema dalle critiche, la naturale conclusione di questa tesi non poteva che trattare delle teorie e delle pratiche per rendere concreta la transizione. Nonostante le cooperative qui descritte siano diverse dalle cooperative esistenti, le pratiche di transizione possono in linea di principio essere le stesse. Ricordando che una politica pubblica è “l’insieme delle *azioni* [...] in qualche modo correlate alla soluzione di un *problema* collettivo [...] che sia generalmente considerato di interesse pubblico”<sup>134</sup>, e tenendo in considerazione solo quelle pratiche che sono rispettose di un sistema politico di tipo democratico-rappresentativo, elencherò tre vie maestre al cooperativismo, che ordinerò in maniera crescente secondo il loro grado di realizzabilità. Nel prossimo paragrafo vedremo invece l’esempio del caso italiano, in cui sono presenti elementi sia della seconda che della terza via.

La prima è la *via della decisione politica*. Questa politica del lavoro prevede che, per via legislativa o esecutiva, la legge emanata “trasformi le azioni delle imprese esistenti in obbligazioni di pari valore e proibisca al contempo, nei limiti in cui ciò sia ritenuto opportuno, l’assunzione di lavoro salariato”<sup>135</sup>: sfruttando un mix di due strumenti, ovvero la gestione (la trasformazione dei rapporti organizzativi interni all’impresa) e la regolazione (la proibizione del lavoro salariato), questa politica costitutiva andrebbe a trasformare, di colpo, tutte le S.p.A. in cooperative. I motivi per cui ritengo poco realizzabile la transizione attraverso questa via sono diversi. Innanzitutto, da un punto di vista politico, è necessario che ci sia un movimento o un partito di lavoratori che sia favorevole al cooperativismo in maniera compatta e che riesca ad ottenere la maggioranza parlamentare o il potere esecutivo. Considerando che i movimenti politici più vicini alle tematiche descritte sono quelli socialisti democratici e comunisti, e data la loro grande frammentazione, la scarsa popolarità di cui godono e, soprattutto nel caso dei secondi, la loro concezione della transizione come pianificazione centralizzata, viene difficile pensare che questi movimenti possano raggiungere i requisiti menzionati. Ma anche nel caso in cui apparisse un partito cooperativista coeso e molto popolare, vi sarebbero delle difficoltà di natura economica. Se infatti la conversione delle azioni in obbligazioni non creerebbe problemi rilevanti per gli azionisti di minoranza (o che hanno investito solo a scopo di reddito), dato che in un mercato in equilibrio il valore di borsa delle azioni è il valore che gli azionisti attribuiscono ai loro titoli, per gli azionisti

---

<sup>134</sup> Cit. in Bobbio L., Pomatto G., Ravazzi S., *Le Politiche Pubbliche*, p. 5, Mondadori, Milano, 2017

<sup>135</sup> Jossa B., *Un Socialismo Possibile*, p. 185, Il Mulino, Bologna, 2015



di maggioranza ciò sarebbe disastroso. È impossibile ritenere che questi sarebbero disposti a cedere il controllo dell'impresa e a vendere le loro azioni a prezzo di mercato e, per questo motivo, nel momento in cui il parlamento si avviasse a prendere la decisione della conversione, vi sarebbe una fuga di capitali verso l'estero da parte degli azionisti di controllo. Per evitare ciò, si potrebbe discutere di proibire la fuga all'estero delle imprese, ma in questo caso le imprese potrebbero avviare la fuga durante questa discussione, o ancora peggio, potrebbero tagliare la testa al toro e avviare la fuga al momento della vittoria alle elezioni del partito cooperativista. Un'altra soluzione interna a questa pratica sarebbe quella di pagare agli azionisti la differenza fra valore attribuito e valore di borsa delle azioni, che richiederebbe una contrattazione fra Stato ed azionisti. Ma anche questa non sembra una buona soluzione: ciò renderebbe la decisione del parlamento un accordo più che un atto di autorità (e se si pensa che il potere dei capitalisti sia illegittimo, come argomentato nel primo capitolo, non c'è risarcimento che tenga) e farebbe lievitare i costi della transizione in maniera esorbitante. Sembra quindi che siano preferibili vie più gradualiste.

A tal proposito, la seconda è la *via dell'azione sindacale*. Secondo questa pratica, bisogna trasformare in imprese cooperative quelle imprese capitalistiche che i capitalisti non riescono più a gestire. In Italia, ciò è avvenuto in due momenti storici molto particolari: il primo è il cosiddetto "Biennio Rosso", in particolare nel Centro-Nord, "ove, a seguito del movimento dell'Ordine Nuovo di Gramsci, la ribellione operaia rese così difficile la gestione delle imprese che il vecchio Giovanni Agnelli si disse disposto a cedere la FIAT in gestione ai lavoratori"<sup>136</sup>; il secondo riguarda gli anni '70, dove "nel 1970-971, per citare un caso, molte imprese in gravi difficoltà sono state rilevate dai dipendenti e gestite in forme cooperative; e, per citare un altro caso, tra il 1974 e il 1978 circa 100 imprese private in difficoltà furono trasformate in cooperative. In questi periodi la maggior parte delle cooperative che sono sorte dalla trasformazione di imprese capitalistiche in difficoltà operava in particolare nel settore manifatturiero"<sup>137</sup>. Ad un elevato livello di organizzazione del movimento dei lavoratori, invece di aspettare che le imprese capitalistiche vadano in difficoltà per motivi legati al solo ciclo economico, i sindacati potrebbero organizzare scioperi mirati verso quelle imprese in cui i capitalisti stanno avendo difficoltà di gestione, sia per cause economiche che di conflittualità tra parti sociali, allo scopo di trasferire la gestione ai lavoratori. Nel caso di una reazione della classe padronale il movimento potrebbe poi utilizzare la carta dello sciopero generale. Le politiche del lavoro che il decisore pubblico può mettere in campo per coadiuvare questo processo sono sia il *right of first refusal* (il diritto di prelazione dei lavoratori nei confronti dell'impresa) che il *workers buyout* (il processo che prevede l'acquisizione di un'azienda in crisi o destinata alla chiusura da parte dei lavoratori dipendenti stessi), che assegnano ai lavoratori la capacità e alcune risorse per acquistare l'impresa a rischio di fallimento, di vendita, di chiusura per delocalizzazione o in difficoltà per un ricambio generazionale senza eredi interessati, prima che altri possano rilevarla.

---

<sup>136</sup> Ivi, p. 183

<sup>137</sup> Ivi, pp. 183-184

Nonostante la sua maggiore gradualità, anche questa via non è esente da problemi. In primo luogo, la via dell'azione sindacale sembra necessitare di un grado di conflittualità fra le parti sociali e di una coscienza di classe da parte dei lavoratori che ad oggi non sembra all'orizzonte. Inoltre, ciò richiederebbe che i sindacati agissero contro i propri interessi: è difficile infatti immaginare che ruolo possa avere un sindacato all'interno di un sistema di imprese democratiche, dato che i lavoratori non percepiscono più un salario e dato che non ci sono più capitalisti contro cui recriminare per avere migliori condizioni sul posto di lavoro. C'è poi un ulteriore problema, rilevato da Jossa:

Se la transizione è graduale e se, ad es., il modello prescelto è quello che lascia libero le piccole imprese di organizzarsi come vogliono, mentre favorisce decisamente le medie e grandi imprese che si organizzino in forma cooperativa, gli imprenditori che preferiscono la forma capitalistica d'impresa potrebbero non investire nel paese, trasferendosi eventualmente all'estero. In tal caso, non nascendo nuove imprese, il paese non si svilupperebbe a sufficienza.<sup>138</sup>

Anche in questo caso poi, nel caso in cui fosse raggiunto l'elevato livello di conflittualità necessario al movimento dei lavoratori per agire nel senso sperato, i capitalisti potrebbero essere tentati di operare una fuga di capitali: i capitali tenderebbero a fuggire all'estero e le imprese esistenti potrebbero essere vendute appunto per ricavare il capitale liquido da mandare all'estero. Tuttavia, sia il *right of first refusal* che il *workers buyout* potrebbero comunque essere fatti passare, dato che non sono politiche del lavoro necessariamente collegate alla transizione verso un sistema di imprese cooperative: queste esistono anche in Stati che accettano il modo di produzione capitalistico.

La terza via, ancora più graduale della seconda, è la *via dell'incentivo*. Seguendo questa strada bisognerebbe considerare l'impresa democratica come un "bene meritorio", ossia quel tipo di bene meritevole di tutela pubblica indipendentemente dalla richiesta che ne fanno i potenziali utenti, dato che è rivolto al soddisfacimento di bisogni importanti per la collettività, e nei riguardi del quale il bilancio pubblico ha il compito di garantire una produzione ottimale, rispetto a quella che si determinerebbe laddove il suo livello fosse rimesso alla sola dinamica del mercato. Ricordando quanto detto nei precedenti capitoli, è facile capire perché questo tipo di unità produttiva possa essere considerato un bene meritorio: essa offre una grande risposta a bisogni collettivi come una migliore democrazia, una maggiore occupazione e una più equa distribuzione del reddito. Il ragionamento è quindi il seguente: poiché questo tipo di impresa offre molti vantaggi rispetto a quella capitalistica, è necessaria quindi una politica del lavoro che conceda benefici fiscali e creditizi alle cooperative, in modo da far sì che queste possano vincere la concorrenza con le imprese capitalistiche. Questo tipo di politica costituisce inoltre una risposta a una delle difficoltà che abbiamo visto nel capitolo 3, ossia alla difficoltà a nascere delle cooperative, e a un problema della seconda via visto precedentemente. Infatti, se le altre due vie si concentrano maggiormente sulla trasformazione di imprese già

---

<sup>138</sup> Jossa B., *L'Impresa Democratica*, p. 283, Carocci, Roma, 2008

esistenti in imprese democratiche, la via dell'incentivo mira a rendere più appetibile, attraverso l'intervento politico, la creazione di imprese democratiche ex novo. Un problema in cui questa via potrebbe incappare, paradossalmente, è dato dalla sua troppa gradualità: un governo filo-capitalista ostile alla democrazia nelle imprese potrebbe mettere fine al programma di incentivi, terminando la transizione.

## 4.2 Il Quadro Normativo Italiano

L'Italia è fra i paesi che ha maggiormente sviluppato un ambiente socio-politico volto a promuovere il settore delle imprese cooperative di proprietà dei lavoratori. La rete italiana di supporto cooperativo intersettoriale comprende infatti un sofisticato quadro normativo universale e un sistema completo di assistenza finanziaria, tecnica e supporto allo sviluppo per tutti i tipi di imprese cooperative. Il quadro normativo italiano che riguarda le cooperative si è evoluto nel corso di oltre un secolo, ed oggi l'insieme delle regole che si applicano a tutte le cooperative è disciplinato da diverse fonti: all'interno della Costituzione italiana; negli articoli 2511-2545 *octiesdecies* del Codice Civile; in un insieme di leggi riguardanti particolari tipologie di cooperative e aspetti specifici delle operazioni cooperative (come i regolamenti sulle cooperative di lavoro, le banche di credito cooperativo e le cooperative sociali), a cui si applicano comunque le norme più generali; la più volte riformata Legge 49/1985, anche detta Legge Marcora. Riferendomi al quadro normativo non voglio però dare l'idea che si stia parlando semplicemente di un insieme di leggi: esiste infatti un ecosistema sociale di attori e istituzioni pubblici e non pubblici che fornisce supporto alle cooperative e rappresenta la condizione di possibilità della loro sopravvivenza e del loro sviluppo.

Nonostante il Codice Civile (1942) sia cronologicamente precedente alla Costituzione (1948), per principio di gerarchia delle fonti è il dettato costituzionale a fornire la base normativa su cui inquadrare il fenomeno cooperativo. In merito, la Costituzione italiana, ha conferito una tutela speciale alla forma giuridica cooperativa, riconoscendo le imprese cooperative come un tipo distinto di entità con valore sociale intrinseco, come si può dedurre dall'articolo 45, secondo cui “La Repubblica riconosce la funzione sociale della cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata. La legge ne promuove e favorisce l'incremento con i mezzi più idonei e ne assicura, con gli opportuni controlli, il carattere e le finalità”<sup>139</sup>. Un ulteriore riconoscimento, se non proprio delle cooperative, almeno della partecipazione alla gestione dell'impresa da parte dei lavoratori, è poi dato dall'art. 46 Cost., il quale afferma che “Ai fini della elevazione economica e sociale del lavoro in armonia con le esigenze della produzione, la Repubblica riconosce il diritto dei lavoratori a collaborare, nei modi e nei limiti stabiliti dalle leggi, alla gestione delle aziende.”<sup>140</sup>. Conformemente all'articolo 45 Cost., il Codice Civile definisce in senso lato le cooperative come “società a

---

<sup>139</sup> Articolo 45 della Costituzione italiana

<sup>140</sup> Articolo 46 della Costituzione italiana

capitale variabile con scopo mutualistico iscritte presso l'albo delle società cooperative”<sup>141</sup>, e nelle quali “ciascun socio cooperatore ha un voto, qualunque sia il valore della quota o il numero delle azioni possedute”<sup>142</sup>.

Oltre a queste norme di livello molto generale, nel 1985 l'Italia ha introdotto la Legge 49/85, la “Legge Marcora”<sup>143</sup>, il perno attorno cui gira tutta la gamma di supporti normativi e pratici per il settore cooperativo. La Legge prende il nome da Giovanni Marcora, il ministro dell'Industria italiano che ha l'ha sponsorizzata in un periodo di recessioni economiche globali (fra la fine degli anni '70 e l'inizio degli anni '80) col fine di stimolare il rilancio economico, arginare le chiusure di attività e promuovere l'imprenditorialità attraverso lo sviluppo delle imprese cooperative di lavoro e di produzione. Nello specifico, lo scopo originario della Legge Marcora era quello di preservare e promuovere i posti di lavoro offrendo alle aziende sull'orlo della chiusura un'alternativa alla chiusura definitiva dei battenti. Dopo essere stata operativa per circa un decennio, l'applicazione della Legge Marcora venne sospesa nel 1995 a causa dell'apertura di una vertenza da parte dell'Unione Europea. L'oggetto dello scontro era lo schema originario della Legge 49/1985, il quale prevedeva l'erogazione di contributi alle cooperative di lavoratori, secondo un rapporto di 3:1 fra quanto corrisposto dallo Stato e quanto versato dai lavoratori. La denuncia fu presentata da Confindustria, la quale riteneva che il meccanismo violava le regole sulla concorrenza, fornendo un vantaggio “ingiustificato” alle cooperative di produzione e lavoro. Questa inoperatività si protrasse fino al 1999, cosa che comportò il congelamento dei finanziamenti promessi alle cooperative che avevano fatto uso della Legge. Dopo la sentenza dell'Unione Europea, che accolse il ricorso presentato da Confindustria, la Legge Marcora tornò operativa soltanto a seguito della riforma promossa con la Legge 57/2001<sup>144</sup>. Le modifiche si basano principalmente sull'aggiunta di due nuovi articoli<sup>145</sup>: l'art. 7 comma 1 va a limitare il finanziamento di un *workers buyout* portandolo entro il limite del rapporto 1:1 tra quanto erogato dallo Stato e quanto versato dai lavoratori e obbliga i dipendenti della nuova cooperativa a restituire il contributo entro un periodo di 7/10 anni; l'art.17 comma 5 consente invece alle cooperative di lavoratori di avere un socio finanziatore come membro della cooperativa per l'intera durata dell'investimento, un soggetto che abbia “interessi finanziari” anziché mutualistici e la cui quota di voto in assemblea non superi un terzo del totale. Ulteriori riforme sono avvenute con il Decreto Ministeriale del 4 dicembre 2014<sup>146</sup> (la cosiddetta “Nuova Legge Marcora”), che contempla la concessione di un finanziamento agevolato alle società cooperative nelle quali le società finanziarie partecipate dal Ministero

---

<sup>141</sup> Articolo 2511 del Codice Civile

<sup>142</sup> Articolo 2538 del Codice Civile

<sup>143</sup> Legge 27 Febbraio 1985, n. 49, “Provvedimenti per il credito alla cooperazione e misure urgenti a salvaguardia dei livelli di occupazione”

<sup>144</sup> Legge 5 marzo 2001, n. 57 “Disposizioni in materia di apertura e regolazione dei mercati”

<sup>145</sup> Vieta M. & Depedri S., *Le imprese recuperate in Italia*, pp. 3-4, <https://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/09/Cap.-12-Vieta-Depedri.pdf>, 2015

<sup>146</sup> Decreto Ministeriale del 4 dicembre 2014, “Istituzione nuovo regime aiuto per la nascita e lo sviluppo di società cooperative di piccola e media dimensione (Nuova Marcora)”

dello Sviluppo Economico (MiSE) hanno assunto delle partecipazioni, e con il D.M. del 4 gennaio 2021<sup>147</sup>, il quale stabilisce che i finanziamenti agevolati: hanno una durata dai 3 ai 10 anni; sono rimborsati secondo un piano di ammortamento a rate semestrali; sono regolati a un tasso di interesse pari allo 0%; nel caso vengano concessi a fronte di nuovi investimenti, possono coprire l'intero importo del programma di investimento; sono concessi per un importo non superiore a 5 volte il valore della partecipazione già detenuta dalla società finanziaria nella società cooperativa beneficiaria, per un importo complessivamente non superiore a 2 milioni di euro.

Per raggiungere il proprio obiettivo, la politica offre ai lavoratori una serie di opzioni di sostegno finanziario che, con l'art. 11 commi 2 e 3 del Decreto 145 del 23 dicembre 2013<sup>148</sup>, sono state aumentate grazie all'aggiunta dell'opportunità di *right of first refusal* (diritto di prelazione) per affittare, acquistare e rilanciare l'attività in difficoltà come cooperativa di lavoratori, rispondendo così a due esigenze: non disperdere il patrimonio di conoscenze (*know-how*) maturato dall'impresa in dissesto e salvaguardare il posto di lavoro dei lavoratori. In questo modo, la Legge intreccia i flussi di finanziamento esistenti e i sistemi di supporto con ulteriori nuovi meccanismi di assistenza finanziaria e tecnica per creare una rete integrata e intersettoriale di cooperative di lavoro e di produzione. In particolare, la Legge Marcora opera su tre fronti: ha creato nuove società finanziarie finanziate dallo Stato in modo da promuovere i *workers buyout* e supportare le imprese cooperative di lavoro e di produzione esistenti; si occupa di riconfigurare i canali preesistenti di indennità di disoccupazione come flussi di finanziamento per il *workers buyout*; mira a consolidare la partnership tra le tre associazioni cooperative nazionali e lo Stato italiano. Approfondiamoli con ordine.

Le summenzionate società finanziarie italiane a vocazione cooperativa sono Cooperazione Finanza Impresa (CFI), il Fondo di Rotazione per la Promozione e lo Sviluppo della Cooperazione (Foncooper) e il Fondo Speciale per gli Interventi a Salvaguardia dei Livelli di Occupazione. Sia Foncooper che CFI coordinano due fondi statali speciali che forniscono assistenza finanziaria allo sviluppo delle cooperative dei lavoratori, compresa l'assistenza specifica alle imprese in via di trasformazione. I lavoratori che effettuano *workers buyout* possono ottenere finanziamenti statali da questi due fondi per un importo, come precedentemente menzionato, equivalente al capitale totale apportato dai lavoratori che guidano l'acquisizione (rapporto 1:1). Abbinare l'importo del capitale conferito dai lavoratori con il finanziamento sostenuto dallo Stato incoraggia i dipendenti a investire maggiori risorse proprie nell'acquisizione, non solo aumentando il capitale disponibile per finanziare la conversione, ma creando anche un potente incentivo per i nuovi soci-lavoratori per assicurarsi che l'impresa abbia successo. Nello specifico, Foncooper è semplicemente un fondo di rotazione di impostazione strettamente creditizia disciplinato negli artt. 1-13 della Legge Marcora, i quali prevedono che

---

<sup>147</sup> Decreto Ministeriale del 4 gennaio 2021, "Nuovo regime di aiuto sostegno pubblico alla nascita e allo sviluppo di società cooperative"

<sup>148</sup> Decreto-Legge del 23 dicembre 2015, n. 145, "Interventi urgenti di avvio del piano "Destinazione Italia", per il contenimento delle tariffe elettriche e del gas, per la riduzione dei premi RC-auto, per l'internazionalizzazione, lo sviluppo e la digitalizzazione delle imprese, nonché misure per la realizzazione di opere pubbliche ed EXPO 2015."

il fondo sia funzionale all'erogazione di finanziamenti a tasso agevolato a favore di società cooperative che realizzano programmi di investimento finalizzati ad aumentare la produttività e l'occupazione. Il Fondo Speciale, disciplinato invece dagli artt. 14-19, ha la stessa natura creditizia del Foncooper, ma si differenzia da quest'ultimo in quanto il finanziamento è rivolto a favore di società finanziarie appositamente create per intervenire nel capitale di rischio di piccole e medie imprese cooperative di produzione e lavoro. Dopo la riforma avvenuta con la Legge 57/2001, il comma 5 ha specificato che le risorse del fondo destinate alle società finanziarie devono essere utilizzate per assumere partecipazioni che siano temporanee e di minoranza nelle cooperative, e che venga data priorità a quelle costituite da lavoratori provenienti da aziende in crisi. Il discorso è ancora diverso e più ampio per quanto riguarda CFI. Il MiSE conferisce le risorse al suo capitale sociale, di modo che utilizzi i fondi per finanziare le cooperative, sia di produzione e lavoro che sociali, che siano PMI. Il finanziamento avviene attraverso una combinazione di linee di intervento in capitale sociale e in capitale di debito. In termini di capitale sociale, CFI interviene in veste di socio finanziatore, sottoscrivendo una partecipazione di minoranza e temporanea (non oltre 10 anni). In termini di capitale di debito invece, CFI integra il proprio intervento finanziando gli investimenti fissi della cooperativa. Sono previsti anche degli strumenti ibridi, per cui CFI interviene favorendo la capitalizzazione delle società cooperative con prestiti partecipativi e prestiti subordinati.

Gli interventi di CFI possono essere rivolti sia a cooperative in fase di costituzione o neo-costituite, sia a quelle già operanti sull'intero territorio nazionale attraverso operazioni di sviluppo e consolidamento. Entrando più nel dettaglio, i diversi tipi di intervento sono:

1. L'intervento partecipativo, ossia lo strumento principale di CFI, in quanto condizione preliminare di accesso alle altre forme di intervento utilizzabili. In caso di valutazione positiva del progetto presentato, CFI entra nel capitale sociale della cooperativa con una partecipazione che per legge deve essere temporanea e di minoranza;
2. Il finanziamento a medio-lungo termine, ossia uno strumento in capitale di debito destinato a sostenere progetti di investimento delle cooperative;
3. Il prestito subordinato, che è una particolare forma di finanziamento assistita dalla clausola di subordinazione: in caso di liquidazione o di procedura concorsuale, il rimborso del capitale è condizionato all'integrale soddisfacimento di tutti gli altri creditori non egualmente subordinati;
4. Il prestito partecipativo, che è una forma di finanziamento destinata tipicamente a sopperire ad esigenze di capitalizzazione della cooperativa richiedente. I soci della cooperativa sottoscrivono nuovo capitale sociale e CFI anticipa loro l'importo dell'aumento di capitale sottoscritto; i soci, al contempo, si impegnano al versamento di quanto dovuto con tempistiche coerenti con il piano di ammortamento previsto dal prestito concesso;

5. Il finanziamento agevolato, che sostiene sull'intero territorio nazionale iniziative di nascita, sviluppo e consolidamento di società cooperative di produzione e lavoro e sociali partecipate da CFI.

Passando alla riconfigurazione dei canali, come detto la Legge Marcora consente ai lavoratori che decidono di intraprendere la procedura del *workers buyout* di trasformare il proprio sussidio di disoccupazione in capitale di avviamento per la nuova cooperativa. Le risorse da cui possono attingere i lavoratori sono date, oltre che dai tradizionali programmi di disoccupazione cui possono beneficiare i lavoratori che hanno cessato il rapporto lavorativo (NASpI), anche dalla Cassa Integrazione Guadagni (CIG), il programma di integrazione salariale finanziato dallo Stato per i lavoratori i cui principali riducono l'orario di lavoro o la retribuzione a causa di problemi finanziari. I lavoratori che iniziano la procedura di *workers buyout* possono ottenere un anticipo forfettario una tantum del valore di fino a tre anni di sussidi di disoccupazione da questi programmi, a condizione che mettano l'anticipo nella capitalizzazione della cooperativa. Poiché i lavoratori scambiano piccoli pagamenti periodici delle loro indennità di disoccupazione con un anticipo forfettario dello stesso importo finale, il programma non comporta costi aggiuntivi per lo Stato ed è in grado di produrre significative fonti di capitale per finanziare i *workers buyout*. Questo meccanismo innovativo non mira solo a ridurre la disoccupazione a breve termine, ma ha come obiettivo anche uno sviluppo economico sostenibile e stabile a lungo termine.

Oltre ad alcune istituzioni statali e alla rideterminazione dei sussidi in capitale di avviamento, il quadro normativo e sociale delle politiche del lavoro e dell'occupazione a vocazione cooperativa è composto anche dalle tre maggiori federazioni cooperative italiane, di cui fanno parte praticamente tutte le cooperative in Italia. Queste sono la Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue (Legacoop), la Confederazione delle Cooperative Italiane (Confcooperative) e l'Associazione Generale delle Cooperative Italiane (AGCI). Dal 2011 poi, è stata costituita l'Alleanza delle Cooperative Italiane, un coordinamento stabile delle maggiori organizzazioni cooperative del Paese che, attraverso una rappresentanza unitaria, ha l'obiettivo di rafforzare e qualificare la capacità di interlocuzione delle imprese cooperative nei confronti delle istituzioni e del mondo della politica. Anche queste federazioni offrono opzioni di finanziamento alle nuove cooperative di lavoro e produzione. Il 3% del loro surplus annuale, che ogni membro della federazione è legalmente obbligato a versare, confluisce in un fondo mutualistico controllato dal consiglio di amministrazione di ciascuna rispettiva federazione<sup>149</sup>. I principali fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione in Italia, dedicati a sostenere finanziariamente lo sviluppo di nuove cooperative, sono Coopfond (gestito da Legacoop), Fondo Sviluppo (amministrato da Confcooperative), General Fond (gestito da AGCI) e Promocoop (amministrato dall'UNCI, Unione Nazionale delle Cooperative Italiane). Abbiamo così davanti a noi il quadro completo dei canali che vanno a comporre il finanziamento dei *workers buyout* secondo la Legge Marcora: Foncooper e gli interventi di CFI, la CIG e la NASpI, le risorse personali dei lavoratori e i fondi mutualistici. Oltre al supporto finanziario, le tre federazioni forniscono anche assistenza tecnica alle cooperative di lavoro e supporto allo sviluppo del

---

<sup>149</sup> Fici A., *Italian Co-Operative Law Reform and Co-Operative Principles*, p. 5, in *EURICSE Working Papers*, N. 002 | 10, 2010

business, sia per le cooperative nuove che per quelle già esistenti. Il supporto pratico completo offerto da queste federazioni cooperative è essenziale per l'efficacia della Legge Marcora tanto quanto il suo sistema di sostegno finanziari. Le federazioni cooperative infatti, non solo aiutano le nuove cooperative di lavoro e produzione a districarsi fra tutti i dettagli del processo di conversione e avviamento, ma svolgono anche un ruolo importante nel promuovere la loro sopravvivenza e il loro successo a lungo termine.

A questo punto può essere utile, per capire come si articola la politica, un riassunto del processo di *workers buyout*. Se un'impresa viene posta in liquidazione o fallisce, oppure conosce un momento di difficoltà (un esempio può essere la mancanza di un successore naturale del titolare), i dipendenti (poco importa se tutti o soltanto alcuni) possono riunirsi in cooperativa e rilevare i beni aziendali per proseguire o riavviare la produzione. Dopo ciò è necessario che i lavoratori prendano contatto con le strutture territoriali di supporto alle cooperative, al fine di valutare attentamente cosa è necessario fare per costituire una cooperativa. La valutazione delle condizioni deve essere svolta con l'ausilio dei sindacati, affinché l'operazione possa avere successo. Se l'esito di questa prima verifica è positivo, per mettere la cooperativa in condizione di avviare l'attività, i soci devono mettere a disposizione i propri risparmi personali e/o il TFR e/o l'anticipo dell'indennità di mobilità o della NASpI. Tale capitale può essere integrato dal sostegno degli appositi fondi mutualistici delle federazioni di riferimento che possono intervenire concedendo un prestito o acquisendo per un periodo di tempo limitato una partecipazione nella cooperativa. I primi passi della nuova impresa possono essere inoltre integrati da finanziamenti agevolati erogati dalle finanziarie appositamente costituite dal MiSE.

Passando ai risultati di questo quadro normativo e la conseguente rete di supporto sociale, possiamo notare come tutto ciò abbia prodotto una vivace economia cooperativa italiana. Anche solo la grandezza del volume di persone impiegate nelle cooperative italiane dimostra l'efficacia dell'infrastruttura italiana di supporto alle cooperative: nel 2008, il settore cooperativo italiano rappresentava già il 10% del PIL e l'11% dell'occupazione<sup>150</sup>. Il settore cooperativo italiano ha visto poi un'ulteriore crescita negli anni seguenti, dell'8% tra il 2007 e il 2011 e di un ulteriore 2,8% nel 2012<sup>151</sup>. Secondo uno studio ISTAT del 2019<sup>152</sup>, sono 59.027 cooperative risultate attive nel 2015, cifra che corrisponde all'1,3% delle imprese attive sul territorio nazionale. Queste hanno occupato, in termini di posizioni lavorative in media annua, poco più di 1,2 milioni di addetti fra dipendenti e indipendenti, pari al 7,1% dell'occupazione totale delle imprese. Queste cooperative, al netto di quelle del settore finanziario e assicurativo, hanno generato un valore aggiunto di 28,6 miliardi di euro, pari al 4,0% del valore aggiunto delle imprese (sempre escludendo le imprese del credito e assicurazioni). L'Italia è anche riuscita a trasformare il suo settore cooperativo in un potente strumento per ridurre la disoccupazione, rivitalizzare le economie regionali in crisi e promuovere uno sviluppo economico equo e sostenibile. La Legge

---

<sup>150</sup> 2° Rapporto Euricse, *La Cooperazione Italiana negli Anni della Crisi*, p. 52, <https://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/03/2-rapporto-italia.pdf>, 2014

<sup>151</sup> Censis, *Primo Rapporto Sulla Cooperazione in Italia*, [http://old.adapt.it/adapt-indice-a-z/wp-content/uploads/2013/08/censi\\_1\\_rap\\_coop\\_10\\_12.pdf](http://old.adapt.it/adapt-indice-a-z/wp-content/uploads/2013/08/censi_1_rap_coop_10_12.pdf), 2012

<sup>152</sup> ISTAT, *Struttura e Performance delle Cooperative italiane*, p. 2, [https://www.istat.it/it/files/2019/01/Rapporto-cooperative\\_sintesi-per-la-stampa.pdf](https://www.istat.it/it/files/2019/01/Rapporto-cooperative_sintesi-per-la-stampa.pdf), 25 gennaio 2019



Marcora si è infatti dimostrata molto efficace nel preservare posti di lavoro e imprese, oltre a produrre importanti ritorni finanziari per lo Stato. Tra il 2007 e il 2013, le cooperative sorte con la Legge Marcora hanno generato un ritorno finanziario per lo Stato fino a sei volte l'investimento originario<sup>153</sup>. La Legge finora ha finanziato 560 cooperative di cui oltre 300 sono *workers buyout*, e ha permesso di investire oltre 300 milioni di euro che hanno salvaguardato e creato ben 25.117 posti di lavoro, di cui 9.655 nei *workers buyout*, con un investimento medio per lavoratore (in altre parole, il costo per salvare il lavoro di ciascun lavoratore e la sua quota per convertire l'azienda in una cooperativa di lavoro) di 12.086 euro.<sup>154</sup> In termini di dimensioni, i *workers buyout* italiani sono prevalentemente PMI, in particolare aziende da 10 a 49 dipendenti (quasi il 70%), da 50 a 249 dipendenti (poco più del 22%) e con meno di 10 dipendenti (quasi il 7,5%); solo due imprese hanno oltre 250 dipendenti<sup>155</sup>. La dimensione media dei *workers buyout* in Italia è quella corrispondente alla piccola impresa, con circa 41 dipendenti. I *workers buyout* italiani tendono ad essere molto più grandi della dimensione media aziendale italiana che è di 4 dipendenti (ossia una micro-impresa). Sebbene quindi risultano essere più grandi rispetto alla media aziendale nazionale, la loro dimensione si allinea a quella propria dei processi di *workers buyout* esteri.

Le cooperative create con la Legge Marcora attraverso il *workers buyout* si sono anche rivelate imprese resilienti, con tassi di sopravvivenza insolitamente elevati. Stando a CECOP-CICOPA Europe, la Confederazione Europea delle Cooperative Industriali e di Servizi, tra il 2007 e il 2013 il tasso di sopravvivenza di tutte le imprese italiane più vecchie di 3 anni era del 48%<sup>156</sup>. D'altra parte, le cooperative industriali italiane costituite dopo il 2007, la maggior parte delle quali cresciute grazie al *workers buyout* ai sensi della legge Marcora, avevano un tasso di sopravvivenza a tre anni di oltre l'87%<sup>157</sup>: ciò è particolarmente notevole se si considera il fatto che i *workers buyout* avvengono in condizioni sfavorevoli, dato che è una opzione che solitamente emerge in imprese sull'orlo del fallimento. Questi tassi di sopravvivenza insolitamente alti possono essere una testimonianza convincente di quanto bene la democrazia nell'impresa funga da incentivo per garantirne il successo, oltre a dimostrare l'efficacia del sistema italiano di sostegno normativo, finanziario, tecnico e allo sviluppo delle imprese cooperative. Dall'analisi EURICSE<sup>158</sup> dei *workers buyout* esistenti in Italia dagli anni '80 del secolo scorso, viene poi evidenziato un buon tasso di sopravvivenza di queste cooperative, con una vita media di poco inferiore ai 13 anni. Questo dato è quasi pari alla vita media delle imprese italiane (13,5 anni). Inoltre, ben il 35,3% dei *workers buyout* ha avuto una vita attiva superiore

---

<sup>153</sup> Cit. in Rieger S., *Reducing Economic Inequality through Democratic Worker-Ownership*, <https://tcf.org/content/report/reducing-economic-inequality-democratic-worker-ownership/>, consultato il 31 gennaio 2022

<sup>154</sup> Confcooperative, *CFI, in 35 anni promossi oltre 300 Wbo, salvati più di 25mila posti di lavoro*, <https://www.confcooperative.it/Informazione/Notizie-Quotidiano/cfi-in-35-anni-promossi-oltre-300-wbo-salvati-pi249-di-25mila-posti-di-lavoro>, consultato il 31 gennaio 2022

<sup>155</sup> 3° Rapporto Euricse, *Economia Cooperativa. Rilevanza, evoluzione e nuove frontiere della cooperazione italiana*, p. 230, [https://legacoop.bologna.it/assets/uploads/2015/10/Euricse\\_ECONOMIA-COOPERATIVA-2015.pdf](https://legacoop.bologna.it/assets/uploads/2015/10/Euricse_ECONOMIA-COOPERATIVA-2015.pdf), 2015

<sup>156</sup> Cit. in Rieger S., *Reducing Economic Inequality through Democratic Worker-Ownership*, <https://tcf.org/content/report/reducing-economic-inequality-democratic-worker-ownership/>, consultato il 31 gennaio 2022

<sup>157</sup> Ibidem

<sup>158</sup> 3° Rapporto Euricse, *Economia Cooperativa. Rilevanza, evoluzione e nuove frontiere della cooperazione italiana*, p. 239, [https://legacoop.bologna.it/assets/uploads/2015/10/Euricse\\_ECONOMIA-COOPERATIVA-2015.pdf](https://legacoop.bologna.it/assets/uploads/2015/10/Euricse_ECONOMIA-COOPERATIVA-2015.pdf), 2015

ai 16 anni. La forza dei *workers buyout* in Italia è ulteriormente confermata se si considera che quasi l'85% dei *workers buyout* nati durante il secondo periodo della Legge Marcora sono ancora attivi. Dato significativo se accompagnato anche dalla lettura dell'andamento numerico degli ultimi anni: nei primi sette anni dall'inizio della crisi (tra il 2007 e il 2013) si è passati da 81 *workers buyout* attivi a 122, con un importante ruolo nel salvataggio di posti di lavoro.

A spingere lo sviluppo dei *workers buyout* sono principalmente le dinamiche economiche (sia macro che micro). Circa le componenti macroeconomiche, le cooperative di lavoro recuperate hanno cercato di rispondere alle crisi economiche offrendo possibilità occupazionali in periodi di elevata disoccupazione. I *workers buyout* italiani (come avvenuto in altri paesi), sono concentrati nei periodi di crisi caratterizzati da riduzione del PIL ed aumento della disoccupazione. Allo stesso tempo, essi possono costituire una risposta anche alle crisi di settore. A livello micro-economico, alcune condizioni favoriscono un processo di *workers buyout*: fra tutte, la dimensione aziendale e la presenza sul territorio di forti reti relazionali inter- ed intra-impresa. Le cooperative di lavoro e produzione che nascono a seguito di questi processi salvano nei fatti posti di lavoro, agendo (anche) come ammortizzatori sociali, ma, nel contempo, conservano e talvolta migliorano, le capacità produttive delle loro imprese e quindi rafforzano l'economia dei rispettivi territori. Per questo motivo, negli ultimi anni, le economie regionali si sono rivolte nuovamente al settore cooperativo per superare la Grande Recessione globale<sup>159</sup>. In particolare, mentre l'occupazione nelle imprese italiane di tutti i tipi è diminuita del 2,3% tra il 2007 e il 2011, l'occupazione nelle cooperative è aumentata complessivamente dell'8%<sup>160</sup>. Questo incremento controintuitivo dei tassi di nascita e di occupazione delle cooperative in Italia durante la recente crisi economica dimostra la naturale tendenza anticiclica delle cooperative e la loro capacità di agire come forza stabilizzatrice durante le fasi di recessione. Inoltre, evidenzia l'efficacia complessiva delle politiche dello Stato italiano nella promozione delle cooperative di lavoro e produzione.

Tutti questi risultati della Legge Marcora non sono passati inosservati. Paradossalmente infatti, la stessa Unione Europea (che tempo fa fece temporaneamente disapplicare la Legge) ha formalmente riconosciuto i risultati conseguiti dall'Italia nella promozione delle cooperative e ha adottato misure per incoraggiare gli altri Stati membri a imparare dall'esempio dell'Italia. Con una risoluzione del 2013, il Parlamento europeo ha invitato gli Stati membri a sostenere il settore cooperativo stabilendo quadri normativi chiari, nonché servizi di finanziamento e supporto allo sviluppo, per le imprese cooperative<sup>161</sup>. La risoluzione cita specificamente, fra le altre, la Legge Marcora come una *best practice*, e incoraggia tutti gli Stati membri ad adottare una propria legislazione simile per promuovere imprese cooperative di successo e sostenibili.

---

<sup>159</sup> Cit. in Rieger S., *Reducing Economic Inequality through Democratic Worker-Ownership*, <https://tcf.org/content/report/reducing-economic-inequality-democratic-worker-ownership/>, consultato il 31 gennaio 2022

<sup>160</sup> Ibidem

<sup>161</sup> Risoluzione del Parlamento europeo del 2 luglio 2013, "il contributo delle cooperative al superamento della crisi", [https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-7-2013-0301\\_IT.html](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-7-2013-0301_IT.html)

### 4.3 Conclusioni: la Via Italiana verso l'Ordine Nuovo

Da quanto detto apprendiamo quindi che il quadro normativo e sociale italiano, in cui spicca in particolare la Legge Marcora, è molto efficace, in termini di politiche pubbliche, nel raggiungere i suoi obiettivi. In particolare, è molto apprezzabile la sua capacità di trasformare una situazione negativa, come la chiusura di un'unità produttiva con conseguente disoccupazione dei lavoratori salariati, in un evento positivo, cioè nel mantenimento dell'unità sotto una gestione democratica. Detta in un altro modo, utilizzando un linguaggio economicistico, le politiche pubbliche che scaturiscono da questo quadro normativo sono capaci di trasformare una spesa in un investimento. Per questo motivo, le politiche del lavoro che abbiamo visto possono essere considerate come delle politiche attive del lavoro, un mix fra politiche di diretta incentivazione all'occupazione (come il finanziamento agevolato di CFI o Foncooper) e politiche rivolte a mantenere le persone occupate in qualche attività lavorativa attraverso un orientamento pro-mercato e la formazione di *know-how* (come tutto il procedimento per i *workers buyout*). Tuttavia questa rete di supporto cooperativo non è esente da critiche. In particolare, dal punto di vista di questa tesi, la radice della critica risiede negli intenti. Ad esempio, la legislazione generale sulle cooperative italiane (Costituzione e Codice Civile) sembra inquadrare il ruolo delle imprese democratiche in maniera molto diversa e non concorrente rispetto alle imprese capitalistiche, mentre le cooperative del modello fin qui illustrato sono pensate per sostituire le imprese capitalistiche; inoltre, come detto, la Legge Marcora è nata più con lo scopo di formare imprese cooperative più preservando posti di lavoro esistenti da imprese sull'orlo della chiusura che con lo scopo di creare imprese cooperative ex novo. Quanto segue sarà quindi dedicato a vedere come il quadro normativo può essere modificato in modo tale da allinearlo all'ambizione di questa tesi. Per farlo, bisogna richiamare la differenza menzionata nel primo capitolo fra le cooperative degli economisti (in cui rientra anche il modello esposto nel paragrafo 1.3) e le cooperative realmente esistenti. Nell'essenziale, va ricordato che le cooperative degli economisti sono tutte quelle unità produttive in cui vige il principio democratico "una testa, un voto" e che massimizzano il reddito medio dei soci-lavoratori.

Per quanto riguarda la legislazione generale, l'ostacolo principale è dato dall'art. 45 della Costituzione: proibendo il fine di speculazione privata ed eguagliando questo fine con i fini di lucro, l'articolo non permette alle cooperative di generare profitti, le inquadra non come alternative e concorrenti alle imprese capitalistiche ma come delle unità produttive con finalità diverse, e così facendo le relega indirettamente in posizione subordinata. Questo sembrerebbe essere un enorme problema: ciò implica che, per attuare la transizione, non solo è necessario riformare la Costituzione per quantomeno abrogare l'articolo, e non solo per avviare la transizione è necessario trasformare le imprese capitalistiche in imprese cooperative, ma è necessario anche produrre delle nuove norme che conformino le imprese cooperative esistenti a quelle degli economisti. Eppure quanto detto potrebbe essere un problema molto meno grave di quanto appare a prima vista. Per accorgersene, è prima necessario provare a vedere se i tipi di cooperative realmente esistenti e le cooperative degli economisti

possono essere ricondotti a unità. I caratteri distintivi del movimento cooperativo italiano (che se rispettati dalle imprese, secondo l'Art. 45 Cost., rendono possibile l'ottenimento dei benefici fiscali) non sono molto diversi da quelli esistenti negli altri Paesi occidentali<sup>162</sup> e sono i seguenti:

- a) Il principio democratico, ossia “una testa, un voto”;
- b) La sottoscrizione in misura limitata del capitale da parte di ogni socio;
- c) L'obbligo di devolvere l'utile di esercizio, dopo aver remunerato i soci e il capitale, a riserve indivisibili;
- d) Il limite alla remunerazione del capitale;
- e) Il principio della porta aperta;
- f) Il meccanismo del ristorno e la sua variabilità;
- g) La destinazione del patrimonio allo Stato o alle altre organizzazioni cooperative in caso di scioglimento;
- h) Il divieto di trasformazione della cooperativa in altre forme di società.<sup>163</sup>

Analizziamoli uno per uno in relazione alla loro congruenza con il modello esposto nell'ultimo paragrafo del primo capitolo. Il principio democratico, tipico di qualsiasi concezione delle cooperative, corrisponde ovviamente al modello disegnato da Jossa. Anche il secondo punto, il quale in breve afferma che chiunque voglia entrare in una cooperativa deve prima versare una somma (con un tetto massimo) in modo tale da contribuire al finanziamento della stessa, è compatibile con la concezione che gli economisti hanno delle cooperative. Invece, l'obbligo di devolvere l'utile di esercizio a riserve indivisibili in seguito alla remunerazione di soci e capitale è un principio chiave delle cooperative realmente esistenti, e anche se non è presente in quelle degli economisti si tratta comunque di un principio funzionale. Quest'obbligo infatti ribadisce il fatto che i soci-lavoratori dovrebbero essere considerati come una sorta di usufruttuari della cooperativa, e rende sia impossibile al singolo socio di disporre della ricchezza accumulata dall'impresa democratica di cui fa parte che più affidabile la cooperativa per i finanziatori esterni. I caratteri d), e) ed f) stonano invece con il modello cooperativo degli economisti. Il limite della remunerazione del capitale, tipico delle cooperative il cui fine è inteso nel senso della soddisfazione degli interessi dei soci in quanto lavoratori e non in quanto appropriatori di una percentuale dei profitti dell'impresa, non può esistere nella concezione delle cooperative degli economisti: la cooperativa o si autofinanzia (e in tal caso non ci sono limiti al rendimento possibile degli investimenti) o cerca di attirare capitale dall'esterno (promettendo in tal caso il necessario pagamento degli interessi). Il principio della porta aperta nasce invece perché le cooperative oggi esistenti concepiscono il loro lavoro come orientato alla soddisfazione di esigenze comuni a certe categorie di soggetti economici, per cui devono accettare al loro interno i portatori delle esigenze di questi soggetti. Questo va però contro la logica del modello di cooperative degli economisti perché, se il fine è la massimizzazione

---

<sup>162</sup> Halieus, *I Principi Cooperativi*, <https://www.halieus.it/il-modello-cooperativo/>, consultato il 31 gennaio 2022

<sup>163</sup> Una lista simile è presente in Jossa B., *L'Impresa Democratica*, p. 72, Carocci, Roma, 2008

degli utili dei soci-lavoratori, obbligare una cooperativa di successo all'ingresso di nuovi soci che si approprierebbero senza merito di una parte della ricchezza generata in precedenza da questa sarebbe irrazionale. Il ristorno, ossia la possibilità di distribuire ad ogni socio-lavoratore una parte degli utili di esercizio in proporzione all'intensità del rapporto mutualistico che questo intrattiene con la cooperativa di cui è membro, può essere usato solo entro certi limiti dato che l'Art. 45 non consente che le cooperative abbiano fini di lucro, cosa che invece è prevista dal modello degli economisti. Infine, gli ultimi due punti sono conseguenza del fatto che ciascuna cooperativa è considerata come parte di un movimento più ampio, per cui la cooperazione non va sviluppata solo internamente fra soci-lavoratori, ma anche esternamente fra le imprese democratiche. Entrambi i punti sono molto compatibili con il modello di Jossa e con il progetto di transizione: la destinazione del patrimonio allo Stato in caso di scioglimento è decisamente congruente con la statalizzazione delle aziende, mentre il divieto di trasformazione organizzativa può essere visto come un'estensione del divieto di assumere lavoro salariato, un modo per non arretrare nel passaggio intermodale.

I principi in cui c'è contatto sono quindi molti di più di quelli in cui c'è distanza. Per provare ad aggirare i problemi posti dai diversi punti di incongruenza, potrebbe essere utile un esercizio ermeneutico in campo giuridico. Innanzitutto, il problema posto dal principio della porta aperta potrebbe essere minimizzato dal fatto che, nella realtà, questo principio viene fortemente limitato dal fatto che l'ingresso di nuovi soci necessita dell'approvazione degli organi della cooperativa di cui trattasi. Sulla questione del ristorno invece, il giurista Galgano afferma che "la specificità dell'impresa cooperativa è ben nota: essa non deve remunerare il capitale oltre il tasso d'interesse legale; non distribuisce ai soci le eccedenze attive di bilancio nella forma dell'utile (che è proporzionale al contributo di ciascun socio alla formazione di capitale sociale), ma nella forma del ristorno (che è proporzionale, nelle cooperative di produzione, al contributo di ciascun socio nella erogazione della forza lavoro, nelle altre cooperative, alla fruizione dei servizi offerti dalla cooperativa)"<sup>164</sup>. Lo stesso Galgano, continuando il ragionamento, afferma che esistono tre modelli astratti di cooperativa: il primo tende a soddisfare un interesse, qualsiasi esso sia, dei soci della cooperativa (p. es. la garanzia di determinati livelli di occupazione rispettando il vincolo del pareggio di bilancio); il secondo è quello che tende a massimizzare l'utile e a minimizzare il ristorno, di modo che si realizzi la massima crescita dell'impresa; il terzo è quello che tende a massimizzare il ristorno<sup>165</sup>. La definizione data da Galgano, se applicata alle cooperative di produzione, è veramente molto simile a quella degli economisti, soprattutto per quanto riguarda il terzo modello di cooperativa da lui menzionato, dato che massimizzare il ristorno è equivalente al massimizzare il reddito medio dei soci-lavoratori.

---

<sup>164</sup> Galgano P., *L'Autogestione Cooperativa e il Sistema Organizzato di Imprese*, p. 79, in *Lega Nazionale Cooperative e Mutue*, Bari, 1982

<sup>165</sup> Ivi, pp. 79-80

L'esercizio ermeneutico in campo giuridico non si limita però all'interpretazione dei giuristi del fenomeno cooperativo. Il summenzionato Codice Civile infatti definisce le cooperative a mutualità prevalente quelle cooperative che:

1. Svolgono la loro attività prevalentemente in favore dei soci, consumatori di beni e servizi;
2. Si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento della loro attività, delle prestazioni lavorative dei soci;
3. Si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento della loro attività, degli apporti di beni o servizi da parte dei soci<sup>166</sup>

Le cooperative di produzione di nostro interesse rientrano fra quelle del secondo punto. L'articolo che regola i ristorni stabilisce invece che "l'atto costitutivo determina i criteri di ripartizione dei ristorni ai soci proporzionalmente alla quantità e qualità degli scambi mutualistici"<sup>167</sup>: sembra quindi che, secondo questa norma, non esista in linea di principio alcun limite alla ripartizione dei ristorni fra i soci, così tutti gli utili prodotti da un'impresa democratica possono essere ripartiti fra i soci-lavoratori della stessa, conformemente alla concezione degli economisti. Secondo l'art. 45 Cost. però, per cui le cooperative sono "a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata", la cooperazione non sembra essere conciliabile con lo scopo di lucro (col quale viene identificata appunto la speculazione privata). Lo scioglimento di questo nodo dipende interamente dall'interpretazione del "carattere di mutualità" e della "speculazione privata". In dottrina esiste infatti chi afferma che i ristorni sono elementi dello scopo mutualistico, dato che nascono da risparmi di spesa e comportano un aumento di retribuzione e, come afferma Bassi, "l'aumento delle retribuzioni fa parte dello scopo mutualistico già secondo la definizione della relazione al Codice Civile"<sup>168</sup>. Il già citato Galgano ha scritto invece che "i ristorni distribuiti dalle società cooperative non vanno confusi con gli utili distribuiti dalle società lucrative [...]. Gli utili rappresentano una remunerazione del capitale [...]. I ristorni sono, invece, l'equivalente monetario del vantaggio mutualistico"<sup>169</sup>. Per mantenere questa posizione, è necessario presupporre l'idea che il contenuto specifico del "carattere di mutualità" della cooperazione sia la stessa democrazia economica e, se questo è vero, non si capisce perché far coincidere la speculazione con la finalità di lucro, dato che, essendo i soci-lavoratori i gestori dell'impresa, hanno tutto il diritto di appropriarsi di ciò che questa produce. Sembra quindi possibile affermare che, nonostante l'art. 45 Cost., se il legislatore volesse potrebbe in futuro favorire le cooperative come concepite dagli economisti semplicemente consentendo ad esse una distribuzione del ristorno senza limitazioni.

Visto il grande ostacolo posto dalla normativa generale e la sua possibile soluzione, concentriamoci, per concludere, su come potrebbe essere modificata a livello generale la Legge Marcora in modo tale da renderla

---

<sup>166</sup> Articolo 2512 del Codice Civile

<sup>167</sup> Articolo 2545 *sexies* del Codice Civile

<sup>168</sup> Bassi A., *Principi Generali di Riforma delle Società Cooperative*, p. 51, Giuffrè, Milano, 2004

<sup>169</sup> Galgano P., *Le Istituzioni dell'Economia Capitalistica*, p. 170, Zanichelli, Bologna, 1974

più congruente alla proposta della tesi. La prima questione da affrontare riguarda la proprietà delle aziende: dato che il modello da noi proposto prevede che la proprietà di queste sia statale, una possibile riforma della Legge Marcora dovrebbe andare in tale direzione. Il procedimento potrebbe essere fatto rientrare nell'intervento partecipativo di CFI, di modo che, a seguito della valutazione positiva sulla possibilità del *workers buyout*, oltre al finanziamento statale pari al valore del capitale apportato dai lavoratori, la società controllata dal MiSE vada a rilevare anche l'azienda. Il costo di questa spesa statale potrebbe essere ripagato nel tempo attraverso le tasse sull'affitto dell'azienda, di cui si fanno carico i soci-lavoratori. Di fatto, a questo punto, più che parlare di *workers buyout* (WBO) si dovrebbe parlare di *workers & government buyout* (W&GBO). Inoltre, in collaborazione con il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, il MiSE potrebbe attuare un programma di creazione di nuove aziende o di recupero di impianti dismessi per darli in gestione a delle cooperative, in modo da dare lavoro ai disoccupati presenti nei vari programmi di ammortizzazione sociale del MLPS (come Reddito di Cittadinanza, TFR e NASpI).

La Legge Marcora presenta poi due ulteriori problemi. Il primo è che privilegia la direzione delle risorse verso le PMI. Come mostrato in precedenza, sia CFI che il Fondo Speciale infatti finanziano esclusivamente le piccole e medie imprese cooperative di produzione e lavoro. Non è quindi un caso se, nonostante tendano ad essere più grandi dell'impresa media italiana, le dimensioni dei *workers buyout* italiani sono prevalentemente di imprese sotto i 50 lavoratori (77,5%), come abbiamo visto. Questi limiti andrebbero eliminati, per favorire anche la nascita di imprese democratiche grandi, con tutti i vantaggi che questo comporterebbe loro (possibilità di economie di scala, maggiore produttività e innovazione, migliori campagne pubblicitarie ecc.). Il secondo problema è che la Legge Marcora, se si eccettua Foncooper, si concentra più sul recupero di unità produttive precedentemente esistenti che sulla creazione di nuove unità produttive ex novo. Dei 5 tipi di intervento previsti da CFI infatti, solo il finanziamento agevolato sostiene la nascita di nuove cooperative, e solo il 7% degli interventi ha riguardato le start up, contro il 37% di *workers buyout*<sup>170</sup>. Dato che la trasformazione è data da certe dinamiche economiche, si potrebbero destinare le risorse in modo da spingere per la trasformazione delle imprese capitalistiche in imprese democratiche nelle fasi di recessione e invece spingere per incentivi alla creazione di nuove cooperative in fase di espansione. Infine, per ingrandire il volume delle risorse in modo tale da facilitare la transizione, si potrebbe provare a rialzare il rapporto in termini di contributi fra quanto corrisposto dallo Stato e quanto versato dai lavoratori. Infatti, se quanto detto in questa tesi è ben argomentato, il vantaggio fornito alle imprese democratiche non può essere considerato "ingiustificato" come richiesto da Confindustria, dato che il loro fiorire, sia in sé che a scapito delle imprese capitalistiche, rappresenta un bene meritorio.

---

<sup>170</sup> Cooperazione Finanza Impresa, *CFI in Cifre*, <https://www.cfi.it/cfi-in-cifre.php>, consultato il 31 gennaio 2022

## ABSTRACT

The purpose of this thesis is to discuss and support the hypothesis of a particular constitutive labour policy, which is constitutive because it redefines the basic rules of our social, economic and political system. Specifically, what I want to argue is that the model of the system of workers cooperatives that is here proposed, in addition to bringing great benefits to workers and to society as a whole, is able to reach and maintain a high and stable level of employment better than a typical system of capitalist firms. In general, this model is a constitutive policy because it questions and tries to overcome the typically capitalist model of organization of work within firms, redefining management and power relations within them. In particular, however, it is a labour policy because the promotion of it can be framed as a public intervention aimed at achieving and maintaining a high and stable level of employment.

The first chapter is dedicated to explaining the presuppositions of the thesis. Initially I had to criticize the way in which the tool of constitutive policies, namely policies that concern the definition of the basic rules of a political, social and economic system through the attribution of powers and functions, is discussed in public policy analysis and evaluation textbooks. In fact, today labour policies (which are a particular type of public policy) are studied and applied by taking for granted the social system within which we live, that is, the capitalist mode of production. More specifically, this means that the generalized way in which the organization of work takes place is not questioned, from the establishment of the employment relationship to the ownership of the production plants, up to the decision-making power in the workplace. The capitalist mode of production can in fact be defined as that social system which presupposes the social recognition of the ownership of autonomous and independent producers, the division of labour (each producer creates a particular commodity for the whole of society) and the market as the place of socialization of commodities, and in which the holders of the means of production (capitalists) are free to buy labour-power (the special commodity held by employees) on the market in order to make a profit. By taking this background for granted, textbooks make constitutive policy correspond with the tool of public management. I have criticized this approach because I think that it confuses a “species” with a “genus”. In order to prove this point, I created the general concept of *productive unit*, which can be defined as a particular autonomous group of individuals aggregated with the aim of producing certain goods or guaranteeing certain services. What makes a certain type of productive unit differ from another is its *organizational principle*, that is, the criteria for the division of roles inside the unit, the coordination of activities and job specialization of the individuals who are part of the unit in order to achieve its objectives, as well as the methods of remuneration for their work. By combining these two concepts I discussed three kinds of productive unit:

1. The *capitalist private firm*: it is the central type of productive unit of the capitalist mode of production. The activity undertaken within this production unit is the production and / or exchange of commodities (both in the form of goods and services) within the market, with the aim of generating a profit for the entrepreneur or dividends for shareholders. The organizational principle of this type of production unit



could be defined as plutocratic: the decision-making centre is constituted by the owners of the firm (the entrepreneur or the shareholders, or their representatives) who finance it, and whose decisions, because they are operating in a market context, are aimed at minimizing costs and maximizing profits. The workers enter this productive unit in a subordinate form through the sale and purchase of their labour-power on the market, through the conclusion of a contract, and are remunerated with a wage.

2. The *public administration*: it is placed outside the market and produces tangible and intangible public goods, that is, those that the market is unable to adequately guarantee, also with redistributive purposes. The financing of these activities is mainly charged to a specific community of citizens through taxation. This kind of productive unit is a juridical person and it is organized by the hierarchical principle. This means that it is equipped with organs and offices managed by physical persons in top positions that express their will (thus constituting the centre decision-making), while other physical persons with various qualifications and functions are part of the staff who carry out support activities for the managers. Since there is no profit to be appropriated, each employee is remunerated with a fixed wage whose size depends on the employee's hierarchical position. As for the entry of workers into the public administration, this usually takes place through a public competition with a transparent procedure respectful of equal opportunities.
3. The *cooperative, or democratic firm*: as for private capitalist firms, the activity undertaken within this production unit is production and / or exchange of commodities (both in the form of goods and services) within the market to generate a profit. But the analogies with the capitalist firm end there. In fact, the profit is not appropriated by the entrepreneur or by the shareholders, but by the workers in the form of a percentage previously established, after having subtracted the costs from the revenues. The workers are therefore the decision-making centre of this particular production unit. By virtue of this fact, the organizational principle of the cooperative can be defined as democratic: all the workers within this unit are partners, and they make decisions according to the “one person, one vote” principle. Furthermore, although the worker enters the cooperative through a hiring procedure, he/she does not enter the firm as any other commodity, because his/her income corresponds to a variable percentage share of the firm's profit (and not a fixed quota, i.e. wage), and does not enter it in a subordinate form, as he/she manages the firm and makes decisions together with every other partner.

Having shown that a productive unit can be managed in different ways, the tool that is coupled with constitutive policy could be redefined: no longer *public management*, but *management in general*. The management tool would therefore be identified with the way in which public intervention helps to change the type of organization of one or more productive units into another type.

Given that public policy is the set of actions in some way related to the solution of a collective problem that is generally considered to be of public interest, in the second paragraph of the chapter I thought it was necessary to show which problems I intended to overcome that justify the proposal of this thesis. My argument focused

on two endemic problems of capitalist society, which are unemployment and the lack of democracy. The former is a genuinely recognized problem, and according to the theories of the neoclassical paradigm, it is directly related to wages, that is, commodified labour. The latter, however, for ideological reasons, is much less considered in a radical way. In order to bring it to light, I have tried to show how the capitalist firm is an inherently political institution through two interrelated arguments: the first states that capitalist firms are not democratic and that power is exercised within them and that manifests itself in different forms; the second presupposes the argument that the democratic method is the best one for governing a community, and affirms that the justification of the democratic form of government applies both to the State and to firms. Regarding the first argument, with the help of the theories of Karl Marx and Samuel Bowles I have shown how the capitalist stands as an alien subject to wage workers, who, by the mere fact of being the owner and manager of the means of production, seems to create the conditions of possibility for the sociality of labour, appropriates its fruits for free and establishes its aims, using techniques of control and discipline. All this without the workers having any say in the matter, despite the fact that they are the source of the sociality of labour and those who materially operate in the workplace. I then demonstrated the second argument using the concept of *private government*, coined by Elizabeth Anderson, with which she relativizes the public sphere-private sphere dyad.

In order to fix the Root Problem, it seems necessary to find an economic-social system whose basic productive unit: 1) does not commodify labour and 2) is governed in a democratic way. This system corresponds to the one theorized by the economist Bruno Jossa, as it has democratic firms as its basic productive unit. In the last paragraph of the first chapter, I summarized his model:

- It is a market system, where producers and consumers freely make their choices based on the calculations of individual preference and prices are determined by the interplay of supply and demand;
- Each worker freely chooses the professional activity and can always change the chosen occupation by abandoning a job to look for another, and firms can, in principle, fire workers.
- There is the abolition of wage labour and the allocation of all surplus to workers as a rule of the system. The firm's income appropriated by workers is equal to the revenues minus taxes and costs. This income fluctuates according to business trends and must be redistributed among workers on a pro rata basis. To avoid tensions, the allocation of percentages must be made before production begins and must be regulated by law or collective agreements. From this it follows that workers will tend to maximize the income that each of them earns, so the purpose of the democratic firm will be to maximize the average income per worker. Thus, the economic rule of this productive unit is that it has an interest in hiring workers as long as the marginal productivity of labour is greater than the average income of already employed workers, because this will tend to raise the average income of workers.
- The self-management of the firms is expressed through the democratic principle "one person, one vote". However, it must be said that, since a certain hierarchical organization within firms is still

required to solve the problem of coordination, a democratic system of elections is needed on the basis of which workers choose and replace their managers.

- Ownership of the tools of production of capital goods and land is public, so the workers are not the owners of the firms, but their managers.
- Cooperatives can be both small and large, but it is more important that they are medium to large

After having explained the assumptions of my thesis, in the two following chapters I respectively discussed the advantages of the system and responded to possible criticisms. The first two paragraphs of the second chapter show how the system modelled by Jossa can solve the unemployment problem. As for unemployment due to high labour costs, Jossa's model has one quite evident advantage: there is no labour cost, since wages are abolished in favour of a percentage share of what remains after the subtraction of costs from revenues. Furthermore, in terms of public policy, thanks to reasons intrinsic to the model, government can intervene more effectively through full employment policies. Economically, this happens because the problem posed by the Phillips curve, according to which there is a stable inverse relationship between inflation and unemployment due to wages, does not arise thanks to the fact that there are no wages. Politically, this happens because the problem posed by Kalecki, according to which unemployment in the capitalist mode of production is a necessary weapon of the capitalists which is needed to discipline workers, does not arise because workers are the managers of the firm and they are interested in self-discipline, because it means that it will maximize their profit share. The third and fourth paragraphs were dedicated respectively to the achievement of democracy in the socio-political field and economic problems such as labour productivity and differences in distribution. With the help of some empirical studies, I have shown that: 1) working in a cooperative has a positive effect on political participation, an effect which is called "democratic spillover"; 2) the productivity of labour is equal to, if not greater than, that of capitalist firms; 3) the distribution gap in democratic firms is much smaller than in capitalist ones. The objections to this system, with which I dealt in the third chapter, can be summed up as follows:

1. The inferiority of cooperatives compared to capitalist enterprises is demonstrated by the fact that cooperatives have difficulty in setting up and establishing themselves
  - While it is true that the cooperative movement struggles to expand spontaneously, this does not automatically demonstrate that both the cooperative is an inferior form of firm and they will not always be dependent on government funding
2. Cooperatives have financing and underinvestment problems that do not exist in capitalist firms, for three reasons: a) if the capital is raised entirely as loan capital, nothing obliges the partners to take an interest in the fate of the firm, unless rules are imposed from the outside or there are mechanisms that slow down job mobility, and this creates little confidence in creditors (Schlicht-Weizsäcker effect); b) a partner of a democratic firm that plans to leave, not having the right to reimbursement of his capital at the time of his withdrawal from the firm, will in some circumstances oppose investments that could

instead be profitable (Furubotn-Pejovich); c) while in capitalism investors have the freedom to diversify their portfolios in order to mitigate the risks by buying shares in different firms, the earned income of partners of a democratic firm is instead linked only to the investments of the company in which it operates, as it is not possible for them to work in several companies at the same time, so partners would require higher rates of return on the investments they plan to make, thereby decreasing their amount (Jensen-Meckling effect)

- objection a) does not consider a fundamental term of the equation, namely the fact that the worker of a democratic firm is primarily interested in the security and stability of his income and, as such, will have a low propensity to risk, presumably less than that of a typical manager of a capitalist firm, and will therefore tend to make investments that are less risky than those decided by a manager of a joint stock company. If there is a difference in the behaviour of managers, this does not depend on a greater propensity for risk on the part of the managers of the cooperative firm, but on the sovereignty of workers in the workplace. This leads the managers of the democratic enterprise to incorporate the risk of workers' jobs into their decisions, a factor too often ignored by capitalists; objections b) and c) can be avoided by endowing the cooperative with self-financing through the assignment to members of bonds for an amount equal to the profits to which each member would have been entitled if the self-financing had not been decided, together with the attribution to non-shareholder creditors of the right to receive interest on the sums lent with precedence over the holders of the bonds assigned to partners who have decided on self-financing. This technique would allow the departing partners to take with them and freely alienate the bonds received when the company decided to finance the investment with profits.
3. Applying the democratic method to an organization such as a firm is deleterious, for various reasons:
    - a) the dialectic that is created between majority and minority, which produces clear-cut results and is influenced by information asymmetries; b) the cost in terms of time of knowing individual preferences of individuals and the possible cyclicity of collective decisions (Condorcet paradox); c) its strongly egalitarian tendency, whereby the incomes in the firm would be little differentiated, causing the loss of the economic incentives useful to individuals to produce more in order to earn more
    - Objection c) is based on the functioning of the cooperatives that exist today, not on that suggested by Jossa's model, which argues that the workers' assembly must not give any decision-making power other than that of elect managers and vote on a few fundamental decisions that do not reduce the efficiency of the firm; objections a) and b), on the other hand, not only affect democratic firms, but democracy as a whole, so if these criticisms were decisive we should also abandon political democracy
  4. As Alchian and Demsetz say, given that a firm needs a controller for coordination and efficiency reasons and given that in capitalistic firms this is the entrepreneur's role, if profit is not entirely assigned to the controller and is shared to some extent among all the workers, it is true that the latter

would have an incentive to carry out their tasks well, but the controller will have less interest in carrying out well, and it is probable, being correlated to the size of the team, that the shirking deriving from the attenuation of the control functions is greater than the increase in productivity deriving from the incentive,

- This objection does not consider a term of the equation: what must be compared are, on the one hand, the gains deriving from the lesser shirking of the central controller and, on the other hand, the gains due to the lower incentives to shirking of the other members of the team plus the earnings due to the exercise of the control function by all team members

In the last chapter I evaluated the possible tools that policymakers can use to initiate the transition phase towards the cooperative system and I discussed the Italian legal and social framework in order to explore the possibility of creating this system in Italy. In particular, in the first paragraph, I have theoretically discussed three possible paths. The first is the *path of political decision*. This labour policy provides that, by way of legislation or execution, the law enacted transforms the shares of existing companies into bonds of equal value and at the same time prohibits, to the extent that this is deemed appropriate, the hiring of wage labour. By exploiting a mix of two tools, namely management (the transformation of organizational relationships within the company) and regulation (the prohibition of wage labour), this constitutive policy would suddenly transform all the joint stock companies in cooperatives. The second is the *path of trade union action*. According to this practice, it is necessary to transform into cooperative firms those capitalist firms which the capitalists are no longer able to manage. At a high level of organization of the workers' movement, instead of waiting for capitalist enterprises to go into difficulty for reasons related to the economic cycle alone, trade unions could organize targeted strikes towards those firms in which the capitalists are having difficulties in managing, both for economic causes and conflicts between social partners, in order to transfer management to workers. In the event of a reaction from the capitalists, the movement could then use the general strike card. The labour policies that the public decision-maker can implement to assist this process are both the right of first refusal and the workers buyout, which assign to the workers the capacity and some resources to buy the company at risk of bankruptcy, sale, closure due to relocation or in difficulty for a generational change without interested heirs, before others can. The third is the *incentive path*. Following this path, the democratic enterprise should be considered as a “meritorious good”, that is, that type of good worthy of public protection regardless of the request made by potential users, given that it is aimed at satisfying important needs for the community, and in regarding which the public budget has the task of guaranteeing an optimal production, compared to that which would be determined if its level were left to the dynamics of the market alone. For reasons related to the cost in terms of time and the political context, I have argued that the last two paths are the most viable.

The second paragraph is dedicated to describing the Italian legal and social framework. The set of rules that apply to all cooperatives is governed by different sources, and the most important are the article 45 of the

Italian Constitution and the articles 2511-2545 *octiesdecies* of the Civil Code for the general level. Art. 45 Cost. states that “the Republic recognizes the social function of mutual character cooperation without the purpose of private speculation. The law promotes and favours its increase with the most suitable means and ensures, with the appropriate controls, its character and purpose”, while art. 2511 and art. 2538 of the Civil Code state respectively that cooperatives are “variable capital companies with mutualistic purpose registered in the register of cooperative companies” in which “each cooperating member has one vote, whatever the value of the share or the number of shares held”. For a more specific legislation, however, it is the Marcora law that is fundamental. Born to preserve and promote jobs by offering companies on the verge of closure an alternative to the permanent closure of their doors, the Marcora law has evolved over time to operate on three fronts: promotion worker buyouts and supporting existing cooperative of labour and production firms through government funds and institutions (Cooperazione Finanza Impresa, Foncooper and Fondo Speciale per gli Interventi a Salvaguardia dei Livelli di Occupazione); reconfiguration of pre-existing unemployment benefit channels as funding streams for the workers buyout; consolidation of the partnership between cooperative associations and the Italian government. In fact, this regulatory framework is accompanied by an ecosystem of non-public actors that provides support to cooperatives and represents the condition of possibility of their survival and of their development, such as the three major Italian cooperative federations, of which practically all the cooperatives in Italy belong (Legacoop, Confcooperative and AGCI). These federations also offer funding for the promotion and development of cooperation in Italy, and to the financial support and development of new cooperatives: 3% of their annual surplus, which each member of the federation is legally obliged to pay, goes into a mutual fund controlled by the board of directors of each respective federation.

After having shown at an empirical level the great results obtained by this framework, in the last paragraph of the last chapter I tried to criticize its faults from the point of view of the objectives that I set myself in the thesis. The type of cooperatives that this framework regulates and produces is in fact somewhat different from the model proposed by Jossa. As for general legislation, the main obstacle is given by art. 45 of the Constitution: by prohibiting the purpose of private speculation and equating this purpose with profit-making purposes, the article does not allow cooperatives to generate profits, it frames them not as alternatives and competitors to capitalist enterprises but as production units with different purposes, and in so doing indirectly relegates them to a subordinate position. To overcome this obstacle, the “mutual character” of cooperation could be interpreted as economic democracy itself. If this is true, it is not clear why to make speculation coincide with the purpose of making money, given that, since the worker are the managers of the firm, they have every right to appropriate what it produces. As regards the Marcora law, on the other hand, there are some precautions to be taken into account so that the regulatory and social framework regulates and produces democratic enterprises corresponding to our model. The first issue to be addressed concerns the ownership of firms: given that the model we propose provides that the ownership of these is State owned, a possible reform of the Marcora Law should go in this direction. Furthermore, in collaboration with the Ministry of Labour and Social Policies, the Ministry of Economic Development could implement a program for the creation of new

cooperative firms or the recovery of disused plants to be managed by cooperatives, in order to provide work to the unemployed present in the various social amortization programs. The Marcora Law presents two further problems. The first is that it favours the direction of resources towards SMEs. These limits should be eliminated, to also favour the birth of large democratic firms, with all the advantages that this would bring them (possibility of economies of scale, greater productivity and innovation, better advertising campaigns, etc.). The second problem is that the Marcora Law, with the exception of Foncooper, focuses more on the recovery of previously existing production units than on the creation of new productive units *ex novo*. Since the transformation is given by certain economic dynamics, resources could be allocated in order to push for the transformation of capitalist firm into democratic ones in the phases of recession and instead push for incentives to create new cooperatives in the expansion phase. Finally, to increase the volume of resources in such a way as to facilitate the transition, the ratio in terms of contributions between what is paid by the government and what is paid by workers could be raised. In fact, if what has been said in this thesis is well argued, the advantage provided by democratic firms by the government cannot be considered unjustified, given that their flourishing, both in itself and to the detriment of capitalist firms, represents a meritorious good.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- 2° Rapporto Euricse, *La Cooperazione Italiana negli Anni della Crisi*, <https://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/03/2-rapporto-italia.pdf>, 2014
- 3° Rapporto Euricse, *Economia Cooperativa. Rilevanza, evoluzione e nuove frontiere della cooperazione italiana*, [https://legacoop.bologna.it/assets/uploads/2015/10/Euricse ECONOMIA-COOPERATIVA-2015.pdf](https://legacoop.bologna.it/assets/uploads/2015/10/Euricse_ECONOMIA-COOPERATIVA-2015.pdf), 2015
- Alchian A. & Demsetz H., *Production, Information Costs and Economic Organization*, in *American Economic Review*, vol. 26, dicembre 1972
- Arrighi B. & Maume D., *Workplace Control and Political Participation*, in *Sociological Focus*, Vol. 27, n. 2, Maggio 1994
- Anderson E., *Private Government: How Employers Rule Our Lives (and Why We Don't Talk About It)*, Princeton University Press, New Jersey, 2017
- Bartlett W. et al., *Labour Managed Cooperatives and Private Firms in North Central Italy. An Empirical Comparison*, in *Industrial and Labour Relations Review*, vol. 46, n. 1, febbraio 1992
- Bassi A., *Principi Generali di Riforma delle Società Cooperative*, Giuffrè, Milano, 2004
- Ben-Ner A., *The Life Cycle of Worker-Owner Firms in Market Economies: a Theoretical Analysis*, in *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 10, 1988
- Bobbio L., Pomatto G., Ravazzi S., *Le Politiche Pubbliche. Problemi, Soluzioni, Incertezze, Conflitti*, Mondadori, Milano, 2017
- Bowles S., *The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models*, in *American Economic Review*, Febbraio 1985
- Bowles S. & Gintis H., *Credit Market Imperfections and the Incidence of Worker-Owned Firms*, in *Metroeconomica*, vol. 45, n. 3, 1994
- Bradley K. & Gelb A., *Cooperation at Work. The Mondragon Experience*, Heinemann Educational Books, Londra, 1983
- Broekmeyer M. J. (a cura di), *Yougoslav Workers' Selfmanagement*, Riedel Publishing Company, Dodrecht, 1970
- Burda M. & Wyplosz C., *Macroeconomia. Un'Analisi Europea*, Egea, Milano, 2014
- Censis, *Primo Rapporto Sulla Cooperazione in Italia*, [http://old.adapt.it/adapt-indice-a-z/wp-content/uploads/2013/08/censi I rap coop 10 12.pdf](http://old.adapt.it/adapt-indice-a-z/wp-content/uploads/2013/08/censi_I_rap_coop_10_12.pdf), 2012
- Clark, G., *Factory Discipline*, in *The Journal of Economic History*, vol. 54, No 1, 1994
- Coase, R. H., (1937) "The Nature of the Firm", in *Economica, New Series*, Vol. 4, No. 16
- Cole G. D. H., *Storia del Pensiero Socialista, Vol. 1: I Precursori*, Laterza, Bari, 1967-1968
- Confcooperative, *CFI, in 35 anni promossi oltre 300 Wbo, salvati più di 25mila posti di lavoro*, <https://www.confcooperative.it/LInformazione/Notizie-Quotidiano/cfi-in-35-anni-promossi-oltre-300-wbo-salvati-pi249-di-25mila-posti-di-lavoro>, consultato il 31 gennaio 2022
- Cooperazione Finanza Impresa, *CFI in Cifre*, <https://www.cfi.it/cfi-in-cifre.php>, consultato il 31 gennaio 2022
- Dahl R. A., *A Preface to Economic Democracy*, University of California Press, Los Angeles, 1985
- Fakhfakh F. et al., *Productivity, Capital, and Labor in Labor-Managed and Conventional Firms: An Investigation on French Data*, in *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 65, n. 4, ottobre 2012
- Ferrera M. (a cura di), *Le Politiche Sociali*, Il Mulino, Bologna, 2012
- Galgano P., *L'Autogestione Cooperativa e il Sistema Organizzato di Imprese*, in *Lega Nazionale e Cooperative e Mutue*, Bari, 1982



- Fici A., *Italian Co-Operative Law Reform and Co-Operative Principles*, in *EURICSE Working Papers*, N. 002 | 10, 2010
- Galgano P., *Le Istituzioni dell'Economia Capitalistica*, Zanichelli, Bologna, 1974
- Gunn C. E., *Cooperatives and Market Failure: Workers' Cooperatives and System Mismatch*, in *Review of Radical Political Economics*, vol. 38, n. 3, Estate
- Halieus, *I Principi Cooperativi*, <https://www.halieus.it/il-modello-cooperativo/>, consultato il 31 gennaio 2022
- Hansmann H., *The Ownership of Enterprise*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge (MA), 1996
- ISTAT, *Struttura e Performance delle Cooperative italiane*, [https://www.istat.it/it/files/2019/01/Rapporto-cooperative\\_sintesi-per-la-stampa.pdf](https://www.istat.it/it/files/2019/01/Rapporto-cooperative_sintesi-per-la-stampa.pdf), 25 gennaio 2019
- Jensen M., Meckling W., *Rights and Production Functions: An Application to Labor Managed Firms and Codetermination*, in *Journal of Business*, Vol. 52, No. 4, Ottobre 1979
- Jossa B., *Socialismo e Mercato. Contributi alla Teoria Economica del Socialismo*, Etas Libri, Milano, 1978
- Jossa B., *Cooperativismo Capitalismo e Socialismo*, NovaLogos, Aprilia, 2012
- Jossa B., *Un Socialismo Possibile*, Il Mulino, Bologna, 2015
- Jossa B., *L'Impresa Democratica. Un Sistema di Imprese Cooperative come Nuovo Modo di Produzione*, Carocci, Roma, 2008
- Jossa B. & Cuomo G., *The Economic Theory of Socialism and the Labour-managed Firm*, Elgar, Brookefield (US), 1997
- Kalecki M., *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933-1970*, Cambridge University Press, Cambridge, 1971
- Lindbeck A. & Snower D., *Insiders versus Outsiders*, *Journal of Economic Perspectives*, Febbraio 2001
- Lovato R., *Could Co-ops Solve Income Inequality?*, <https://craftsmanship.net/could-co-ops-solve-income-inequality/>, consultato il 31 gennaio 2022
- Maffettone S. & Veca S. (a cura di), *L'Idea di Giustizia da Platone a Rawls*, Laterza, Roma, 2012
- Marx K., *La Questione Ebraica (1844)*, Bompiani, Milano, 2007
- Marx K., *Manoscritti Economico-Filosofici del 1844 e altri saggi*, Hachette, Milano, 2016
- Marx K. & Engels F., *Manifesto del Partito Comunista (1848)*, Laterza, Bari, 1999
- Marx K., *Il Capitale*, UTET, Torino, 2013
- Ozane, A., *Power and Neoclassical Economics. A return to Political Economy in the Teaching of Economics*, Palgrave Macmillan, New York and Basingstoke, Hampshire (UK), 2016
- Putterman L., *Some Behavioural Perspectives on the Dominance of Hierarchical over Democratic form of Enterprise*, in *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. III, Elsevier, 1982
- Schlicht E., Weizsäcker C. C. Von, *Risk Financing in Labour-Managed Economies: the Commitment Problem*, in *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*, vol. 133, 1977
- Rieger S., *Reducing Economic Inequality through Democratic Worker-Ownership*, <https://tcf.org/content/report/reducing-economic-inequality-democratic-worker-ownership/>, consultato il 31 gennaio 2022
- Screpanti E., *Comunismo Libertario: Marx, Engels e l'Economia Politica della Liberazione*, Manifestolibri, Roma, 2007
- Statista, *Ratio between CEO and average worker pay in 2018, by country*, <https://www.statista.com/statistics/424159/pay-gap-between-ceos-and-average-workers-in-world-by-country/>, consultato il 31 gennaio 2022

- Summers J. & Timming A., *Is Workplace Democracy associated with Wider Pro-Democracy Affect? A Structural Equation Model*, in *Economic and Industrial Democracy*, vol. 41, n. 3, Marzo 2018
- Vieta M. & Depedri S., *Le imprese recuperate in Italia*, <https://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/09/Cap.-12-Vieta-Depedri.pdf>
- Ward B., *The Firm in Illyria: Market Syndacalism*, in *American Economic Review*, vol. 48, n. 4, settembre 1958
- Weisskopf, T. E., *Towards a Socialism for Future, in the Wake of the Demise of the Socialism of the Past*, in *Review of Radical Political Economics*, vol. 24, nn. 3-4, settembre 1992
- Wolff R., *Democracy at Work: Workers' Self-Directed Enterprises*, Haymarket Books, Chicago, 2012
- Zamagni S. & Zamagni V., *La Cooperazione. Tra Mercato e Democrazia Economica*, Il Mulino, Bologna, 2008
- Zangheri R., Galasso G., Castronovo V., *Storia del Movimento Cooperativo in Italia*, Einaudi, Torino, 1987
- Zizek S., *Lenin Oggi. Ricordare, Ripetere, Rielaborare*, Ponte alle Grazie, Milano, 2017
- "Economist", *Democracy Index*, [https://en.wikipedia.org/wiki/Democracy\\_Index](https://en.wikipedia.org/wiki/Democracy_Index)
- "Reporter senza Frontiere", *World Press Freedom Index*, <https://rsf.org/en/ranking>
- "Wall Street Journal" & "Heritage Foundation", *Index of Economic Freedom*, <https://www.heritage.org/index/>
- Costituzione della Repubblica Italiana, artt. 45 e 46
- Codice Civile, artt. 2511, 2512, 2538 e 2545 *sexies*
- Risoluzione del Parlamento europeo del 2 luglio 2013, "Contributo delle cooperative al superamento della crisi"
- Legge 27 Febbraio 1985, n. 49, "Provvedimenti per il credito alla cooperazione e misure urgenti a salvaguardia dei livelli di occupazione"
- Legge 5 marzo 2001, n. 57, "Disposizioni in materia di apertura e regolazione dei mercati"
- Decreto Ministeriale del 4 dicembre 2014, "Istituzione nuovo regime aiuto per la nascita e lo sviluppo di società cooperative di piccola e media dimensione (Nuova Marcora)"
- Decreto-Legge del 23 dicembre 2015, n. 145, "Interventi urgenti di avvio del piano "Destinazione Italia", per il contenimento delle tariffe elettriche e del gas, per la riduzione dei premi RC-auto, per l'internazionalizzazione, lo sviluppo e la digitalizzazione delle imprese, nonché misure per la realizzazione di opere pubbliche ed EXPO 2015."
- Decreto Ministeriale del 4 gennaio 2021, "Nuovo regime di aiuto sostegno pubblico alla nascita e allo sviluppo di società cooperative"