

LA DEMOCRAZIA ECONOMICA NELL'EPOCA DEL TRIPLICE CONNUBIO "RIVOLUZIONE TECNOLOGICA/PANDEMIE/ SECULAR STAGNATION"

di Laura Pennacchi

*Economic Democracy at the Time of the Threefold Combination
"Technological Revolution/Pandemics/Secular Stagnation"*

Riemergono questioni – come quelle del ruolo dello Stato e della “democrazia economica” – a lungo trascurate e svalutate a vantaggio di una filosofia angusta e autolesionista del primato del mercato. La ripresa di attenzione alla questione della “democrazia economica” è sollecitata dall’interconnessione di tre problematiche: il profilarsi di tendenze alla *secular stagnation*, le implicazioni del processo di innovazione tecnologica, e le drammatiche conseguenze dell’epidemia da coronavirus. Per fronteggiare l’entità e la natura della catastrofe provocata dalla pandemia e lo scenario empirico di intense trasformazioni strutturali in atto da anni (i rischi ricorrenti di recessione, la decelerazione delle economie emergenti, il decremento delle esportazioni e del commercio mondiale, la depressione della domanda interna dei vari Paesi, il crollo degli investimenti pubblici, e gli impedimenti all’agire delle Pubbliche Amministrazioni con tagli, restrizioni, “arretramenti” del perimetro pubblico), c’è bisogno di un approccio alto alle questioni della “democrazia economica”, un approccio che ne sottolinei il fondamento “neo-umanistico” e ne sveli il carattere non solo economico ma profondamente etico-politico. È significativo che recenti importanti prese di posizione da un lato colleghino strettamente le questioni della “democrazia economica” a quelle sul futuro del capitalismo, dall’altro declinino la riflessione sul capitalismo in termini di interrogativi sulla sua moralità.

Parole chiave: democrazia, capitalismo, moralità, stagnazione secolare.

Issues such as those of the role of the State and of “economic democracy”, which have long been neglected to adopt a narrow and self-destructive concept of primacy of the market, are re-emerging right now. The attention once again paid to “economic democracy” is prompted by the interconnection of three issues: the emergence of trends towards secular stagnation, the impacts of the technological innovation process, and the dramatic consequences of the coronavirus epidemic. To cope with the extent and nature of the catastrophe caused by the pandemic, as well as with the empirical scenario featuring intense structural transformations that have been taking place for years now (recurring risks of recession, the slowdown of emerging economies, the decrease in exports and world trade, the reduction in domestic demand of the various countries, the collapse of public investment, hindrances to the action of the Public Administration due to cuts, restrictions, and a downsize of the public sphere), it is necessary to adopt a high-level approach to “economic democracy” issues – an approach that underlines the “neo-humanistic” foundation of “economic democracy”, and reveals its economic and deeply ethical and political nature. It is not by chance that, according to recent authoritative statements, “economic democracy” issues have been connected with those of the future of capitalism, and the reflection on capitalism has been focused on morality issues.

Keywords: democracy, capitalism, morality, secular stagnation.

All’inizio del 2020 molti segnali di crisi percorrevano l’economia globale. L’epidemia da coronavirus (con la sospensione di tutte le attività produttive non essenziali, l’interruzione

del lavoro, il venir meno per moltissimi delle loro fonti di reddito, la forzata immobilità) è sopraggiunta su una situazione già deteriorata, contribuendo a far riemergere questioni – come quelle del ruolo dello Stato e della “democrazia economica” – a lungo trascurate e svalutate a vantaggio di una filosofia angusta e autolesionista del primato del mercato (Pennacchi, 2015), le cui nefaste conseguenze il coronavirus ha reso visibili in modo eclatante nell’impreparazione con cui l’Occidente e il mondo sono arrivati al tragico appuntamento – pur ampiamente preannunciato dagli scienziati – del dilagare dei contagi e dei morti, una causa non marginale della quale è stata il lungo privilegiamento della sanità privata a scapito di quella pubblica, ridimensionata e saccheggiata per decenni. Ma la ripresa di attenzione alla questione della “democrazia economica” non appare adeguata se commisurata all’entità e alla natura della catastrofe provocata dalla pandemia e allo scenario empirico di intense trasformazioni strutturali in atto da anni, le quali abbracciano, simultaneamente, rischi ricorrenti di recessione, la decelerazione delle economie emergenti, il decremento del commercio mondiale e delle esportazioni, la depressione della domanda interna dei vari Paesi, il crollo degli investimenti pubblici, e gli impedimenti all’agire delle Pubbliche Amministrazioni con tagli, restrizioni e “arretramenti” del perimetro pubblico. Non a caso, il “Financial Times”, che già all’esplosione della crisi globale del 2007-2008 aveva dedicato una propria rubrica alla “crisi del capitalismo”, intitola l’editoriale del 30 marzo 2020 *Viruses puts responsible capitalism to the test*.

Dove sono finite le strutture del *responsible capitalism*, come lo chiama Martin Wolf, che pure avevano preso orgogliosamente parola nei mesi precedenti l’arrivo del coronavirus? Nell’agosto 2019 l’America’s Business Roundtable (associazione dei CEO delle più grandi e potenti *corporations* americane) aveva lanciato sul “Washington Post” un manifesto proclamante l’abbandono della teoria dello *shareholders value* (il primato della massimizzazione del valore per l’azionista, cardine del neoliberismo) e mercoledì 18 settembre 2019 lo stesso “Financial Times” aveva intitolato così a tutta pagina la sua copertina: *Capitalism. Time for a Reset*. Nel febbraio del 2020, il Forum di Davos aveva celebrato una narrazione per cui “i problemi ambientali e sociali, con in testa quello della disuguaglianza, li avrebbero affrontati e risolti i capitali privati” (Calderini, 2020, p. 24). Ma ora solo lo Stato e le istituzioni pubbliche – con tutti i loro limiti e le loro contraddizioni – appaiono attive sul campo e anche le poche grandi multinazionali (digitali) autonomamente in gioco sembrano più interessate a consolidare il loro già notevole potere che non a cimentarsi con le loro promesse, “la riforma del capitalismo, il superamento delle disuguaglianze e uno sviluppo sostenibile”. Eppure, lo Stato e le istituzioni pubbliche – che dovranno riorganizzarsi in modo drastico e dotarsi di una “capacità progettuale” radicale per fare fronte agli immani compiti richiesti dalla complessità di una sommatoria di crisi senza precedenti – non possono farcela se a loro volta mercati, imprese, sindacati non si rinnovano profondamente, non si mobilitano il protagonismo delle forze sociali e della società civile, una “borghesia illuminata”, una “piccola borghesia” sempre più minacciata.

Occorre, dunque, un approccio più alto alle questioni della “democrazia economica”, in grado di interagire con gli straordinari cambiamenti strutturali in corso, accentuati dalla devastante vicenda del coronavirus: turbolenza dei mercati azionari e finanziari, oscillazioni nei prezzi delle *commodities*, andamenti erratici delle valute, Paesi emergenti sempre più nell’orbita della Cina, ripetuti casi di inflazione zero, crescita europea anemica anche in assenza di epidemie ma tanto più gravata da disoccupazione e da deficit gravissimi di investimenti, pubblici e privati, a fronte di shock pandemici. In sintesi, se i fenomeni più importanti su cui concentrare l’attenzione erano, già prima dell’arrivo del coronavirus, il

crollo degli investimenti e l'elevata disoccupazione (tuttavia accompagnata da declino della produttività), è per traghettare tutte le energie verso la costruzione di un nuovo modello di sviluppo – dando la priorità alla riconversione ecologica, alla domanda interna, ai consumi collettivi, ai bisogni sociali insoddisfatti – che diventa impellente la necessità di rianimare la riflessione e l'iniziativa sulla “democrazia economica”.

Attenzione non marginale va data agli andamenti della produttività, insoddisfacente e declinante in quasi tutti i Paesi avanzati già da molti anni, perché la singolare connessione tra rallentamento della produttività e aumento delle disuguaglianze da tempo induce a non dare più per scontato che gli avanzamenti tecnologici e l'innovazione porteranno automaticamente a un incremento della produttività e pertanto a una migliore performance economica e, al tempo stesso, a non dare più per garantito che i benefici di un'eventuale maggiore crescita e di un miglioramento della produttività si diffonderanno largamente fra tutta la popolazione (OECD, 2017). Certo è che grandi cambiamenti stanno avvenendo nella creazione di valore, con le loro controverse implicazioni sulla competitività dei Paesi e il commercio internazionale (Antonelli, 2012), e quel che sembra sempre più chiaro è che, anche per cogliere i guadagni di produttività impliciti nel progresso tecnico, sarebbe necessaria una straordinaria accumulazione di nuovo capitale e, dunque, sarebbero necessari straordinari nuovi investimenti, a partire dalle vecchie e dalle nuove infrastrutture.

Al contrario, la pandemia fa avanzare una recessione che assume le proporzioni di un diluvio universale con disoccupazione, precarietà e inattività elevatissime. Per di più, emerge crescentemente che le espansive politiche monetarie “non convenzionali” provvidenzialmente rafforzate dalle Banche centrali di tutto il mondo, non ultima la Banca centrale europea (BCE), e i cospicui trasferimenti cash governativi per sostenere famiglie e imprese, pur essenziali, non sono sufficienti a canalizzare l'enorme liquidità in tal modo creata verso gli investimenti, in particolare verso investimenti volti a creare lavoro e a cambiare drasticamente il modello di sviluppo. Così la liquidità rischia di prendere in grossa misura la via dell'alimentazione della finanziarizzazione privata e della speculazione – il che è testimoniato dall'inquietante vicenda dell'andamento del prezzo del petrolio – e i bisogni sociali fondamentali dei Paesi rimangono insoddisfatti. Esattamente la cosa che avevamo già visto accadere nel decennio di bassi tassi di interesse successivo all'esplosione della crisi del 2007-2008, quando l'Italia e il mondo sono stati inondati di denaro a buon mercato senza che ciò bastasse a far ripartire gli investimenti. Per contrastare tutto ciò, occorre la riscoperta di una grande, pubblica “capacità progettuale” per la creazione di lavoro entro un nuovo modello di sviluppo, di cui la “democrazia economica” sia promotrice e asse portante.

CONTRASTARE LA *SECULAR STAGNATION* RICHIEDE FORME DI “DEMOCRAZIA ECONOMICA”

Per soppesare quanto importante sia il rilancio di un discorso sulla “democrazia economica”, bisogna sottolineare che nel contesto della pre-pandemia si era già giunti a riscoprire le tendenze alla *secular stagnation*, un'espressione coniata da Alvin Hansen (1939), il quale, alla fine degli anni Trenta del Novecento, aveva argomentato come la “grande depressione” non fosse un episodio ciclico¹ ma fosse, in realtà, il sintomo dell'esaurimento

¹ Da tale interpretazione Hansen derivò la convinzione che non bastasse una spesa pubblica contro-ciclica per stabilizzare l'occupazione ma fossero necessari grandi progetti collettivi, come l'elettrificazione di aree rurali, il risana-

di una dinamica di lungo periodo, un altro modo di definire l'equilibrio di sottoccupazione individuato da Keynes. Oggi Romano Prodi (2017) riconosce che gli studiosi che parlano di "stagnazione secolare" non sono più "voci isolate, ma descrivono in modo scientifico le conseguenze più probabili del crescente squilibrio che si verifica nelle nostre economie". Larry Summers (2018), in particolare, lega la *secular stagnation* alla carenza di domanda aggregata, attribuita a un eccesso del risparmio desiderato rispetto all'investimento desiderato (*saving glut hypothesis*, la quale ha il vantaggio di spiegare anche l'incremento nei *global imbalances*: a Paesi come la Cina che hanno un eccesso di risparmio, data la limitata espansione della loro domanda interna, fanno da pendant Paesi come gli USA e come quelli europei con un eccesso di indebitamento).

Economisti come Bellofiore e Halevi (2011) segnalano che le tendenze stagnazionistiche e le origini della crisi vanno fatte risalire indietro nel tempo, essendo esse alla base del capitalismo finanziarizzato (generante un paradossale "keynesismo finanziario privatizzato"), che ha indotto una stimolazione della domanda attraverso le *asset bubbles* in grado di oscurare la sottostante stagnazione. E Thomas Palley (2014) ha proposto un'interessante teoria della finanziarizzazione con la quale analizza un'economia che, "autocannibalizzandosi" attraverso la sperequazione disegualitaria dei redditi e l'indebitamento, ha necessità di grandi bolle speculative per crescere, il cui passo logico successivo, in assenza di un rovesciamento di paradigma, è la stagnazione. I marxisti vedono la stagnazione inerente al capitalismo, Palley la considera il prodotto della politica economica neoliberistica, che va, dunque, messa specificamente a fuoco. Paul Krugman (2014) insiste sul fatto che i due cicli precedenti quello corrente si sono concretizzati nelle più grandi "bolle" da debito e da incremento dei prezzi degli asset nella storia dell'umanità e che in futuro non potremo in nessun caso tornare ai precedenti livelli di indebitamento per finanziare gli investimenti, i quali, quindi, sono destinati inesorabilmente a cadere. In una drastica svalutazione di tutte le soluzioni *supply-side* (come benefici fiscali, elevamento dell'occupabilità dei lavoratori, indistinto stimolo all'innovazione, bonus monetari e incentivi indiretti), sia Summers che Krugman vedono in grado di sopperire a tale drammatica prospettiva soltanto un operatore pubblico animato dalla volontà di procedere a massicci investimenti propri, a partire dalle infrastrutture, tanto più che i capitali necessari, dati i bassi tassi di interesse, possono essere presi a prestito a costi assai poco elevati. Summers arriva a invocare, in queste condizioni, la necessità di una "politicizzazione" dell'investimento, apertamente riecheggiando la "socializzazione dell'investimento" di cui parlarono Keynes (1936) e Minsky (2013).

Molti elementi dell'analisi degli studiosi della *secular stagnation* suonano nella primavera del 2020 drammaticamente attuali. Consideriamo uno dei più violenti paradossi manifestatosi con il dilagare del coronavirus: la coesistenza di bassi tassi di interesse e di *credit crunch*, la quale fa il paio con la coesistenza di euforia e di proventi borsistici anomali persistenti ancora alla fine del 2019 – dopo, invece, si è verificato un crollo delle borse – e di una decelerazione della crescita già allora coinvolgente il 90% dei Paesi del mondo. Perché questa coppia di coesistenze? Il punto è che, dopo la crisi del 2007-2008, il debito globale, invece di diminuire, è aumentato vertiginosamente, soprattutto nella sua componente privata legata alla variabile azionaria. La maggior parte di tale debito è stata creata dal settore *corporate* non bancario, che ora – con la distruzione delle catene di offerta e del valore provocata dal coronavirus – può trovarsi in difficoltà a pagarne il servizio relativo, il che può

generare la stranissima situazione di bassi tassi di interesse coesistenti con il *credit crunch*, per rimediare al quale banche centrali e governi sono costretti a riversare una marea di risorse sui sistemi bancari e produttivi. Ma quel che è peggio è che tale maggior debito è stato generato mediante metodi che ne hanno vertiginosamente accresciuta la rischiosità, poiché la sua emissione è prevalentemente avvenuta attraverso *corporate bonds* con rating speculativo e con minore protezione contrattuale, di cui hanno fatto incetta l'universo del risparmio gestito e i fondi di investimento, meno vincolati dalle regole prudenziali a cui sono state sottoposte le banche.

Si tratta di rischi che il sistema finanziario globale veniva incubando da decenni – dalla crisi della metà degli anni Settanta del Novecento, alla successiva crisi latinoamericana, fino ai più recenti sconvolgimenti della *dot-com* dei primi Duemila e dei *subprime* del 2007 – rischi sistematicamente *mis-priced* (erroneamente prezzati), con il risultato di aver dato vita a uno stock di titoli che oggi presenta bassa qualità di credito, maturità molto lunghe, scarsa protezione contrattuale, tipici tratti che connotano le “bolle” (immobiliari, finanziarie, creditizie, bancarie). Ed è su questo accumulo di “bolle” che ha fatto irruzione il coronavirus. Del resto con l'espressione *secular stagnation* si intende non tassi di incremento del PIL quantitativamente bassi o nulli (che in effetti non si verificano, come invece si aspetterebbero gli scettici a proposito di tale teoria), ma, con le parole di Larry Summers (2018, p. 26), un'economia privata, basata su una combinazione di crescente disuguaglianza, disoccupazione esplicita e strisciante, bassa produttività, “incline a una crescita difficile a causa di una carenza di domanda”, vale a dire una “crescita ordinaria realizzata mediante politiche straordinarie e speciali condizioni finanziarie”, le quali incoraggiano il rischio finanziario, un indebitamento malsano, la formazione di bolle azionarie e non solo, che, a loro volta, pongono le premesse per nuove crisi.

Sotto questa luce appare più stringente la necessità di dotarsi di antidoti come la “democrazia economica”. I Paesi che ne sono forniti – come la Svezia e la Germania – appaiono meglio in grado di fronteggiare le vecchie e le nuove difficoltà: per loro dare più importanza agli aspetti finanziari della crisi o agli aspetti riguardanti l'economia reale è fuorviante, così come è insufficiente vedere, dell'economia reale, solo i problemi di domanda e trascurare quelli di offerta. Le carenze di domanda aggregata sono indubbie, riconosciute ormai da tutti. Ma anche l'offerta presenta squilibri che vanno presi in serio esame, basti pensare alla coesistenza di eccessi di capacità produttiva – fino al 70% e più della capacità installata – in alcuni ambiti, come l'auto o l'acciaio o l'alluminio, e di deficit di offerta in altri, soprattutto nei beni pubblici e nei beni sociali. E ora si aggiungono le criticità disvelate dalle implicazioni della pandemia: l'impossibilità di rifornirsi adeguatamente di mascherine e di altri dispositivi di protezione dal virus è uno dei tanti esempi che ci parla di gravi errori commessi nella conduzione della globalizzazione neoliberistica (Rodrik, 2019), in particolare laddove le catene del valore sono state eccessivamente allungate e frammentate, privando i singoli stati di una capacità di produzione autonoma anche in beni sanitari strategici (Coveri, Cozza, Nascia, 2020). Pertanto, i campi in cui esercitare le responsabilità della “democrazia economica” sono assai vasti, non limitati ai problemi interni dell'organizzazione del lavoro (turni, distanziamento, disposizione dei macchinari, sicurezza, modalità di trasporto ecc.). Si tratta di problemi di offerta che vanno considerati non nel senso presupposto dalla *supply-side economics* ma nel senso che spinge a stimolare l'innovazione, salvaguardare l'ambiente, puntare su obiettivi alternativi a quelli del vecchio modello di sviluppo neoliberista, prestare una particolare attenzione ai cambiamenti congiunti dell'impresa e del lavoro.

“DEMOCRAZIA ECONOMICA” E RIFORMA DEL CAPITALISMO

Così le difficoltà di crisi ripetute, compresa quella pandemica, le tendenze alla *secular stagnation*, la dinamica dell'innovazione tecnologica si saldano nello spingere a collocare le questioni della “democrazia economica” entro interrogativi basilari sul capitalismo in quanto tale, in particolare sulla problematicità del suo motore fondamentale di crescita e di sviluppo, il *processo di investimento*. Ho già richiamato come, nei mesi finali del 2019, in tale materia vi fossero state sortite abbastanza sorprendenti: dal manifesto dell'America's Business Roundtable proclamante l'abbandono della teoria dello *shareholders value* all'annuncio dello stesso “Financial Times” che per il capitalismo è ormai il *Time for a Reset*. Si può e si deve nutrire scetticismo sulla (tardiva) acquisizione di consapevolezza da parte di vari di questi attori, come hanno fatto Joe Stiglitz e Katharina Pistor. Ma è indubbio che oggi un rinnovato interesse per il capitalismo è davvero *surging*, veicolato anche da una preoccupazione per il futuro della democrazia, agitata da populismi sovranistici di diversa natura. Proprio quando le istanze democratiche sono sotto stress, esigenze democratiche si pongono con più forza in ambiti estesi.

Per questo il ragionamento si allarga alla democrazia economica, la partecipazione dei lavoratori alle decisioni di impresa, i vari tipi di impresa che possono essere immaginati, variamente dotati di governance e di spirito “socialmente responsabile”. Mentre dilagano il lavoro atipico e la precarietà e molti sono esposti alla perdita del lavoro, cresce la consapevolezza che le dinamiche di finanziarizzazione, strettamente intrecciate con lo shift dell'ottica verso profitti di breve periodo e verso l'enfasi sulla teoria dello *shareholder value* e lo shortermismo, hanno trasformato il ruolo del manager da attore temperante i vari interessi in gioco – quale è nello *stakeholder value approach* – in agente di se stesso e del capitale finanziario. L'instabilità del capitalismo, già focalizzata da Keynes e da Minsky, viene a configurarsi non come un episodio ma come un suo tratto intrinseco e strutturale, così come la superfetazione della finanza si connota come suo tratto costitutivo, soggetto agli straordinari cambiamenti degli ultimi decenni, derivanti dal connubio deregolamentazione/innovazione finanziaria/indebitamento. Per questo, è arrivato il momento di fare cose draconiane, del tipo “vietare gli *stock buybacks*”, secondo la proposta di Lazonick (2016, pp. 126-57), “rivedere radicalmente la struttura degli incentivi ai manager” (tra l'altro non consentendo la vendita a breve delle *stock options*), abolire le misure permissive (come permettere di contabilizzare nei bilanci annuali dei fondi utili futuri altamente incerti) adottate anche da soggetti quali la Banca dei regolamenti internazionali.

Al tempo stesso, è arrivato il momento di fare cose “progressiste” proiettate in avanti: la “democrazia economica” deve porsi crucialmente problemi di finanza, offrendo una prospettiva di sviluppo autentico ai fondi pensione e coinvolgendo nella ripresa post-coronavirus anche il risparmio privato (ammontante in Italia a 3.300 miliardi di euro di attività finanziarie nette), che potrebbe essere indirizzato al supporto dell'economia reale (mediante titoli governativi standard, emissioni speciali del Tesoro, altri strumenti finanziari), tenendo conto che “il coinvolgimento delle risorse dei privati potrebbe includere anche forme di partecipazione al capitale più sicure (azioni postergate nelle perdite) o più redditizie (azioni privilegiate)” (Minenna, 2020, p. 12). Ciò che conta è porsi interrogativi che non possono più essere elusi: Quali sono le politiche veramente adeguate a rilanciare le economie globale e nazionali? Quali sono gli equivalenti del New Deal, degli accordi di Bretton Woods e del *welfare state* idonei a provocare uno slittamento del potere dalla finanza alla produzione, a trasferire il focus dagli indici azionari all'espansione dell'economia reale,

ad accrescere il benessere sociale? A dover essere salvata è l'economia reale, intervenendo sull'offerta e accrescendo la domanda da parte dei governi, dei consumatori, delle imprese.

Si tratta di un rovesciamento drastico di impianto. Come discuto più approfonditamente nei miei *Il soggetto dell'economia. Dalla crisi a un nuovo modello di sviluppo* (Pennacchi, 2015) e *De valoribus disputandum est. Sui valori dopo il neoliberismo* (Pennacchi, 2018), il ragionamento va portato sui fondamenti concettuali e perfino filosofici dell'ortodossia dominante: in primis, la nozione *desoggettivizzata* di agente economico e la pulsione alla *massimizzazione* come unica motivazione razionale all'agire, pilastri dell'ideologia neoliberista. Qui rintracciamo le origini dell'"opacità" intellettuale e politica che il neoliberismo ha contribuito a radicare, lasciandoci con troppi vuoti di pensiero e di analisi che ancora non si riescono a colmare. Ma ora, sia in Europa sia in Nord America e altrove, ferve un dibattito che riscopre in modo originale temi e autori preziosi – da Stuart Mill a Keynes, a Polanyi, a Schumpeter, a Minsky e ad altri – e giunge a mettere in discussione la basi epistemologiche della dottrina economica standard, promuovendo un inedito dialogo interdisciplinare tra economisti e studiosi di altre discipline, filosofi, storici, sociologi, psicologi. Ciò consente, tra l'altro, un rinnovato interscambio, su uno sfondo fortemente eticizzante gravitante sulla problematica del lavoro, tra chi si ispira al liberalismo sociale e chi si ispira al socialismo (Felice, Provenzano, 2019), interscambio che si riverbera sui significati della "democrazia economica" allargandoli e illuminandoli.

Così il terreno della "democrazia economica" si palesa come un'arena possibile di neo-umanesimo, nella quale non si lascia solo a soggetti religiosi – come Papa Francesco, il papa che ha definito il neoliberismo "l'economia che uccide" e che grida "non reddito ma lavoro per tutti" – di mostrare una persistente forte sensibilità al binomio lavoro/persona, tornando a ribadire con veemenza che il diritto al lavoro è primario, superiore allo stesso diritto di proprietà, e che il rapporto che ha per oggetto una prestazione di lavoro non tocca solo l'avere ma l'"essere" del lavoratore. E si combatte l'ostracismo che durante il trentennio neoliberista è stato dato, anche a sinistra, alla problematica dei "valori" – compreso il valore del lavoro – in particolare come implicazione del decostruzionismo *à la* Derrida e *à la* Foucault. Se si accettano i postulati della postmodernità – l'*universale* e l'*umano* sono fantasie totalizzanti –, si giunge a un sovrano disprezzo per ogni critica della neutralità della tecnica e a condannare ogni tentativo che cerchi di recuperare concetti universali come la dignità umana, la giustizia, la verità, l'autonomia, considerando la riflessione sullo sfruttamento e l'alienazione un ritorno alle illusioni, dichiarate "regressive", di Rousseau, Marx, Fromm e Marcuse.

Tra i temi di cui si discute con spirito nuovo se ne dibatte uno centrale in tempi come quelli che stiamo vivendo, cioè l'"incertezza radicale" e le sue connessioni con la possibilità di introdurre la categoria di *reflexivity* – categoria tipica della filosofia morale – nella disciplina economica. Si riconosce che l'economia *mainstream* non considera adeguatamente le implicazioni dell'"incertezza *knigthean*" (incertezza "non probabilistica") e che per averne un'adeguata lettura bisogna entrare nel regno della psicologia e delle neuroscienze. E si estende l'autointerrogazione alla *riflessività* tra decisioni individuali e forze sociali e dunque tra micro e macroeconomia², riflessività alla base di un'intensa ricerca costantemente intrapresa dai soggetti in carne e ossa, ma del tutto ignorata nell'economia *mainstream*: quella di un equilibrio tra bisogni individuali e collettività, motivazioni

² Tra i grandi autori che si stanno occupando di queste "strane cose" ricordo George Akerlof, Joseph Stiglitz, Herbert Gintis, Steven Bosworth, Tania Singer, Dennis Snower e altri.

autointeressate e motivazioni sociali, autoconsiderazione e cura degli altri, sfera privata e sfera pubblica. Questa fondamentale forma di riflessività è assente nell'apparato analitico dell'economia standard, la quale esamina le microfondazioni della macroeconomia ma non le macrofondazioni della microeconomia, e, quindi, esalta il dispositivo atomistico dell'*homo oeconomicus* operante anche nella categorizzazione dell'"agente rappresentativo", tratta le preferenze come manna che cade dal cielo su di un individuo con gusti fissi e aspettative salde, ignora le interazioni circolari e cumulative tra i valori, le credenze, le percezioni degli individui e quelli prevalenti a livello sociale, interazioni invece fondamentali tanto per le decisioni economiche di risparmio, di consumo, di lavoro, di uso del tempo, quanto, e ancor più, per i più complessi processi di identità e di soggettivazione, individuali e collettivi.

Qui, dunque, si colloca la vera sfida odierna della "democrazia economica": puntare o meno su una "riforma" in grande del capitalismo, una riforma profonda, come quella che si delineò ai tempi di Keynes, quando una radicalità inusitata di *progettazione teorica* e di *critica ideologica* congiunse il pensiero innovativo keynesiano alle rivoluzionarie iniziative di Roosevelt e al riformismo radicale europeo – il laborismo inglese ispirato da Beveridge e la Socialdemocrazia scandinava – che si opponevano, anche idealmente, ai totalitarismi. Per indagare questa esigenza radicale di "riforma del capitalismo", bisogna tenere presente che il dibattito sulla *secular stagnation* non ha una sola, bensì *due* dimensioni. Oltre a quella "da domanda", su cui si concentrano Summers e Krugman, c'è una dimensione "da offerta", la quale ha molti punti di contatto con la prima, ma è da essa distinta, il che peraltro è confermato anche dalla dinamica con cui gli assetti economici reagiscono all'epidemia da coronavirus coinvolgendo sia il lato della "domanda" (che si riduce) sia il lato dell'"offerta" (che si ristrutturata). La dimensione dell'"offerta", che coinvolge anche la natura e l'ampiezza dell'innovazione tecnologica, era già stata considerata da Hansen, il quale aveva preconizzato un rallentamento del progresso tecnico, previsione che – insieme a quella della stagnazione macroeconomica – in realtà fu smentita dal grande sviluppo dei "trent'anni gloriosi" successivi alla fine della Seconda guerra mondiale. Ma c'era un elemento "profetico" in entrambe le previsioni di Hansen che oggi si ripropone: l'instabilità e la contraddittorietà del capitalismo generano una permanente tensione sul processo di investimento e sul ruolo delle invenzioni e delle innovazioni, spesso comprimendoli e depotenziandoli, il che, del resto, è implicito nell'analisi di Keynes, secondo cui il capitalismo tende sistematicamente a sottoutilizzare i fattori fondamentali della produzione, lavoro e capitale. Ed è questa la ragione per cui sia Hansen che Keynes insistentemente rivendicavano l'importanza degli investimenti pubblici per imprimere impulsi dinamici all'economia e realizzare la piena occupazione attraverso il conseguimento di nuove invenzioni, la scoperta di nuovi territori e risorse, l'incremento della popolazione.

"DEMOCRAZIA ECONOMICA" E RIFORMA DEL CAPITALISMO: EGUAGLIANZA ALLOCATIVA NON SOLO REDISTRIBUTIVA

Quello che importa è avere consapevolezza di quale fecondità può essere ricco l'approccio della "riforma radicale" del capitalismo. Vanno riprese le suggestioni espresse da Federico Caffè, più che favorevole alla democrazia economica, con la formula "capitalismo intelligente", o da Hyman Minsky (2013, p. 203) – il quale ha argomentato che "Il capitalismo ha avuto successo proprio perché è un sistema che può prendere molte forme" – con

la formula “capitalismi possibili”. Il capitalismo non dà vita a un modello unico, esistono più “tipi di capitalismo”. E ridare legittimità alle questioni della “democrazia economica” riferendola al dibattito sui vari *tipi di capitalismo* consente di reimmettere a monte e al centro dell’analisi la problematica dei “fini”, portando l’attenzione alle caratteristiche di strutture economiche alternative (Burroni, 2016). Non va trascurato, infatti, l’impatto frenante che l’ideologia liberista ha avuto sull’organizzazione interna alle imprese e sui tentativi avviati da alcuni soggetti imprenditoriali innovativi – in Italia valga per tutti il caso di Adriano Olivetti –³ per ottimizzare insieme economicità, sostenibilità, responsabilità sociale, qualità della vita dei lavoratori e dei cittadini (Butera, 2017).

Nella prospettiva dell’attenzione centrale alla “democrazia economica”, le questioni di *redistribuzione* e di eguaglianza possono essere trattate ricongiungendole alle questioni di *allocazione*, di struttura, di produzione, di accumulazione, la mancata considerazione delle quali talvolta indebolisce le analisi apprezzabilissime degli studiosi delle disuguaglianze. Prendiamo, ad esempio, un libro importante come quello di Piketty (2013), di cui sono indubbi i moltissimi meriti, a cominciare dalla contestazione della tesi che lo sviluppo economico conduca evolutivamente e spontaneamente al superamento delle disuguaglianze, le quali, anzi, aumentano nel tempo, per di più assumendo un accentuato carattere “patrimoniale” derivante dalla relazione $r > g$ (il saggio di rendimento del capitale supera sistematicamente il tasso di crescita) alla base del riprodursi di condizioni intimamente autocontraddittorie del sistema capitalistico. Anche Piketty, tuttavia, si limita a una considerazione delle disuguaglianze come problema solo *distributivo* e *redistributivo* da trattare *ex post*, non anche problema *allocativo* da trattare *ex ante* perché attinente al funzionamento delle strutture, dell’accumulazione, della produzione.

Così, però, rischiamo di leggere le disuguaglianze prevalentemente con la chiave del parassitismo predatorio e del ritorno della rendita, senza coglierne la dinamica strutturale profonda, tanto più importante ora che siamo di fronte a una sorta di “grandioso shock tecnologico negativo, dunque dal lato dell’offerta” (Bellofiore, 2020, p. 14) provocato dal virus, il quale “non può che cambiare completamente il modo di vivere, il tipo di domanda, di trasporto, di consumo”. Non si può negare che la redistribuzione sia questione gravissima. Ma bisogna avere consapevolezza della profondità degli aspetti problematici del capitalismo che essa mette in gioco: posto che la “genialità”, se così vogliamo chiamarla, del capitalismo è di lavorare incessantemente sull’offerta e di inventare continuamente nuovi elementi autonomi di domanda, oggi il problema cruciale è intervenire politicamente sull’intreccio tra assetti produttivi, finanza e redistribuzione. E questo è un problema di *allocazione* e di *struttura*. Non a caso il senso profondo di un rapporto più stretto tra redistribuzione e allocazione è evocato dagli studiosi dello “sviluppo umano” (si veda Kaplinsky, 2014) con l’espressione *redistribution through growth* (redistribuzione *attraverso* la crescita) – da preferire alla *redistribution with growth* (redistribuzione *con* crescita) – con la quale modificare i caratteri strutturali, altamente disegualitari, del dominante modello di crescita e della sua traiettoria dell’innovazione e del progresso tecnico (ad alta intensità di capitale, elevata intensità di scala, dipendenza da infrastrutture di rete qualitativamente complesse e rigide, dicotomia tra lavoro iperqualificato e lavoro sottoqualificato, prodotti pensati per soddisfare i bisogni dei ricchi).

³ Olivetti (2014, p. 34) auspicava una “nuova economia”, la quale, mentre “contribuisce al progresso materiale” e spinge il soggetto a perfezionare “la propria personalità e le proprie vocazioni”, non impedisca “di volgere l’animo verso una meta più alta, non un fine individuale o un profitto personale, ma un contributo alla vita di tutti sul cammino della civiltà”.

Al centro, quindi, debbono tornare le domande sul ruolo del “lavoro” e sui “fini” di un “nuovo modello di sviluppo”, gli interrogativi sui meccanismi di acquisizione dei guadagni di produttività, sui modelli contrattuali, sulla regolazione del mercato del lavoro, sulla possibilità di fare ricorso a “minimi” e “massimi” retributivi, riscoprendo nell’esperienza concreta delle dinamiche nei luoghi di lavoro quella che Silvana Sciarra (2020) chiama “dimensione normativa dei fatti”. Andrebbe anche ripensata l’esperienza italiana della concertazione, che con il governo Ciampi del 1993 (con Gino Giugni Ministro del lavoro) trovò un momento significativo – per quanto perfettibile – di realizzazione concentrata sul perno della produttività, grazie a cui poté dispiegarsi “l’accortezza delle parti sociali” e il Paese venne portato “fuori dall’inflazione, dall’ignominia di Tangentopoli e dal rischio di default” (Orioli, 2020, p. 12). Gli interrogativi di quel tempo si ripropongono oggi inalterati. Se il rapporto tra la retribuzione di un lavoratore medio e quella di un top manager era di 30 volte nel 1979 e oggi è divenuto di 200 e anche di 400 volte, questa può essere ritenuta una disuguaglianza tollerabile? Non si dovrebbe pensare a porre a tali differenze sia nel settore pubblico che in quello privato, oltre che dei pavimenti “minimi”, anche dei tetti “massimi”? Nell’Ottocento i liberisti più sfrenati consideravano gli interventi sull’orario di lavoro o sul lavoro minorile un’ingerenza inaccettabile nel naturale funzionamento del mercato, eppure la legislazione di tutela e di promozione non si è fermata ed è andata avanti; perché dovrebbe ora arrestarsi di fronte alla questione dei “minimi” e dei “massimi” retributivi?

In sostanza, le ipotesi di “democrazia economica” si pongono naturalmente in contrasto con l’idea di un’*ineluttabile convergenza* di tutte le economie del mondo verso un unico modello. Adottare la prospettiva della “riforma” del capitalismo implica sposare l’opzione della riformabilità del capitalismo, a fronte della sua presunta irriformabilità. In proposito vengono sostenute tesi diametralmente opposte, di cui sono emblematiche le posizioni di Colin Crouch (il quale si interroga su come *Making capitalism fit for society*, 2013) e Wolfgang Streeck (2013). Quest’ultimo contesta la validità dell’approccio ricostruttivo della “variety of capitalism” e pensa che continua a essere in atto un processo travolgente e inarrestabile di “convergenza” delle economie sviluppate verso un modello unico, quello neoliberistico anglosassone, il che rende difficile, al limite dell’impossibile, ogni opzione di riformabilità del capitalismo⁴. Al contrario, un rilancio in grande della “democrazia economica” e della “riforma del capitalismo” oggi andrebbe praticato proprio ridiscutendo l’approccio della “variety of capitalism” e dei vari *tipi di capitalismo*, tenendo conto anche delle forme assai diverse che il capitalismo assume nei Paesi al di fuori dell’area occidentale, a partire dalla Cina. Buzan e Lawson (2014), sostenendo la permanente validità dell’approccio della *variety of capitalism*, distinguono quattro tipi ideali: *liberal democratic capitalism*, *social democratic capitalism*, *competitive authoritarian capitalism* e *state bureaucratic capitalism*. In tal senso, andavano gli studi di Dore (che distingueva un “capitalismo di welfare” da un “capitalismo di borsa”) e di Baumol, Litan e altri, che distinguevano un “capitalismo buono” da un “capitalismo cattivo”, coniugato il primo nei termini dell’auspicio di un capitalismo caratterizzato da investimenti oculati a modesti rendimenti, minore ricorso all’energia, unità decentralizzate con bassi costi fissi e alta intensità di manodopera.

⁴ Per Streeck (2013, pp. 156 ss.) il neoliberismo è consistito in un sostanziale fenomeno di “convergenza” delle economie sviluppate verso il capitalismo anglosassone impostosi come modello unico, il che ha portato “i paralleli e le intersezioni reciproche tra paesi capitalistici” a prevalere “sulle differenze istituzionali ed economiche”, al punto che perfino per Paesi come la Svezia e gli USA si può ritenere che “la dinamica soggiacente è la stessa”. Inoltre, in tutto questo processo, Streeck non vede differenze significative tra forze politiche, tra destra e sinistra, entrambe responsabili della controrivoluzione ai danni del capitalismo sociale del dopoguerra, in cui si sono tradotti il neoliberismo e la globalizzazione.

In tal senso, vanno gli studi che esplorano la possibilità di nuovi tipi di imprenditori e si rifanno a espressioni immaginifiche, del tipo *reimagining capitalism* o *regenerative capitalism* (Fullerton, 2015).

“DEMOCRAZIA ECONOMICA” E “DIRITTI DI PROPRIETÀ”

Entro le problematiche della “democrazia economica” ricadono possibili iniziative innovative sui “diritti di proprietà”. Le nuove tecnologie racchiudono forti istanze cooperative, nella direzione della creazione di sistemi produttivi in grado di autoprogettarsi e autoregolarsi, apre eccezionali “finestre di opportunità” che, anziché lasciate al solo capitalismo animato dalla volontà di consolidare i tradizionali rapporti di potere, possono essere utilizzati da lavoratori intenzionati alla “coprogettazione” in disegni alternativi (Garibaldo, 2016). La dose massiccia di “interconnettività” dell’innovazione odierna è intrecciata a una dose maggiore di “cognitività” e tale intreccio, poiché dà un ruolo potente al lavoro mentre genera una maggiore diffusione e circolazione delle informazioni, entra in contraddizione con una gestione accentrata delle aziende. Tenere assieme tutte queste dimensioni è un problema crescente per le imprese, tanto è vero che negli ultimi tempi molte di esse sono fallite non perché non abbiano innovato, anche nella crisi, ma perché non sono riuscite a gestire l’intreccio di funzioni richiesto quando si innova. Pertanto, il rapporto capitale/lavoro si pone in termini nuovi, così come si pone in termini nuovi la questione delle funzioni imprenditoriali, il che non ha niente a che fare con quell’esaltazione del “tutti imprenditori” cara a tanti apologeti della Silicon Valley, in cui si designano come imprenditori tutti quelli che non hanno la certezza di un’entrata regolare e si industriano per riuscire a campare.

In verità, è ormai richiesta anche una specifica teoria dell’impresa innovativa (Lazonik, 2016), diversa da quella presupposta dalla dottrina neoclassica, la quale non ne ha mai avuto una vera e propria, avendo dovuto attendere gli istituzionalisti alla Williamson per darsene una qualche parvenza. Embrioni interessanti di teoria dell’impresa si ritrovano in Schumpeter e nel Marx “non crollista” e “non stagnazionista” del terzo libro de *Il Capitale*, e a loro è necessario tornare a ispirarsi. La prima cosa da fare è comprendere che la creazione di valore è il frutto di processi assai più complessi della sola competizione economica, ragion per cui “abbiamo bisogno di una forma più raffinata di capitalismo, impregnata di finalità più sociali” (Porter, Kramer, 2011, p. 111). La seconda cosa da fare è prendere atto che le dinamiche di finanziarizzazione sono strettamente intrecciate con lo shift dell’ottica imprenditoriale verso profitti di breve periodo e verso l’enfasi sulla teoria dello *shareholder value* e lo shortermismo, che, mentre trasformano il ruolo del manager in agente del capitale finanziario, spiazzano gli investimenti e sacrificano la base produttiva.

In questo ambito, non si dovrebbe dimenticare che Roosevelt, iniziando la sua straordinaria opera riformatrice dalla denuncia delle molte cose che andavano male nell’economia americana (la distribuzione del reddito, la bilancia dei pagamenti, la struttura bancaria, ecc.), non mancò di sottolineare la “cattiva struttura societaria”, rea di aver dato vita, con le parole di John Galbraith (1955), a “una specie di alta marea del furto societario”. Così come dovrebbero essere recuperate le ispirazioni “non proprietarie” del piano Meidner del 1975-1976 (che aveva al proprio cuore la preoccupazione per la caduta dell’interesse dei capitalisti agli investimenti, quando ancora sarebbe stato possibile uscire dalla crisi innescata dal primo shock petrolifero in modo diverso dalla sola compressione dei salari).

Del resto, della stessa proprietà privata è rintracciabile una evoluzione che, rispetto alla nozione classica di assoluta non interferenza su una piccola sfera di libertà di scelta, la configura come *bundle of rights* che include anche responsabilità, doveri fiduciari multipli, diversi gradi di partecipazione, diritto di accesso al surplus sociale e così via (Sacconi, 2011). A tal proposito, è molto utile la presupposizione di *plasmabilità* del capitalismo intrinseca alla cultura socialdemocratica svedese da cui nasce il Piano Meidner. Tale presupposizione ha fondamenti addirittura filosofici, da ricercare non nel giusnaturalismo ma nel giuspositivismo: non c'è una frontiera normativa "naturale" a cui ispirarsi per riformare il capitalismo, perché la stessa proprietà privata non esiste "in natura", non è un'entità materiale ma un insieme di diritti e regole.

Una lettura interessante è in Posner e Weyl (2018), i quali considerano la stessa proprietà un monopolio e affidano al ripristino del mercato contro i monopoli la drasticità di soluzioni alternative. Una visione diversa, ma molto più radicale perché considera i mercati intrinsecamente "costruiti" dalla norma e dalla legge in modo da creare altissime disegualianze, è quella di Katharina Pistor (2019). Per lei in questione è anche la codificazione che la legge compie del capitale e del diritto di proprietà. L'economia neoclassica *mainstream* ignora il potere della codificazione legale. Ma se il capitale è la proprietà legale a cui è assegnato un valore monetario nell'aspettativa di futuri rendimenti monetari, Katharina Pistor ci ricorda che anticamente la terra poteva generare rendimenti anche in assenza di codificazione legale, oggi gli strumenti finanziari e i diritti di proprietà intellettuale esistono solo nella legge. La codificazione che la legge fa del capitale (mediante contratti, diritti di proprietà, collaterale, trust, legislazione sui fallimenti e sulla bancarotta ecc.) trasforma ogni asset in capitale, con il quale la volontà dello Stato (che ha smantellato i preesistenti privilegi feudali) conferisce nuovi privilegi legali, i quali si risolvono in altrettanti decisivi attributi del capitale quali "priorità", "durabilità" e "convertibilità". Il capitalismo è qualcosa di più che un insieme di contratti e di diritti di proprietà, perché consiste nell'attribuzione di un vantaggio comparativo a monte nell'accumulazione di ricchezza ai detentori di titoli, con il sistema della legge che evolve solo in presenza (diversamente da quanto pensava Hayek) del potere coercitivo dello Stato. Un'enorme attività in questo senso è sempre più svolta in "private law firms" e sempre meno nei Parlamenti e nelle Corti di giustizia. Lungi dal realizzarsi un effetto egualitario per cui i benefici "sgocciolano" dai detentori del capitale verso il basso, si verifica un effetto opposto: un *trickle-up* verso l'alto dei *capital holders*, mentre l'innalzamento degli *stock market* diventa la misura standard universale. Dunque, se molti diritti nascondono in realtà privilegi, i diritti non hanno quella rocciosa fermezza che loro attribuiamo, e non solo il "diritto pubblico" ma anche il "diritto privato" – esposto a una cronica sottovalutazione dei modi con cui crea privilegi e perfino sovranità – è un costruttore di capitale e di potere, rispetto al cui debordare l'Europa continua a costituire un bacino di "diritto pubblico" da non sottovalutare.

Anche Ugo Pagano (2016, pp. 73-4), introducendo nella problematica dell'innovazione la questione dei "diritti di proprietà", legge un contributo non solo "predatorio" ma specificamente stagnazionistico nel comportamento del "capitalismo dei monopoli intellettuali", che, essendosi appropriati dei benefici dell'economia della conoscenza privatizzandoli e trasformandoli in rendite monopolistiche, hanno esercitato effetti depressivi sugli investimenti, la crescita, la distribuzione del reddito. Sta qui il paradosso dell'economia della conoscenza, secondo cui essa, invece che favorire le attività diffuse e le piccole imprese che ne sarebbero le naturali destinatarie, premia le grandi imprese monopolistiche. Tale paradosso si deve alla natura di "bene non-rivale" della conoscenza stessa "che può esse-

re reso disponibile sia come un bene pubblico sia come una merce”, il che implica “che quando essa non sia disponibile come bene pubblico, vi è sempre uno spreco di suoi ulteriori potenziali utilizzi che non avrebbero comportato alcun costo aggiuntivo” e lo spreco si risolve in minori investimenti, minore produzione (immateriale), minore produttività, minore sviluppo.

“DEMOCRAZIA ECONOMICA” E INNOVAZIONE TECNOLOGICA

E con ciò giungiamo a considerare più da vicino il ruolo che gioca oggi l’innovazione tecnologica, della quale la “democrazia economica” non si limita a reclamare un “controllo”, ma chiede che su di essa si eserciti un “indirizzo” e una “direzione”. Già negli anni Ottanta del Novecento, David Noble, nel suo celebre *Forces of Production* (1986), aveva chiarito che la tecnologia non è neutrale e che relazioni di potere ne inducono lo sviluppo e ne plasmano le forme, in particolare riferendo il concetto di “finestra di opportunità” sia al tipo di relazioni sociali prevalente nella fabbrica, sia al ruolo che lo Stato decide di giocare (e di cui egli segnalava l’importanza per la nascita, lo sviluppo e il consolidamento delle macchine a controllo numerico). Rispetto a tali antecedenti, anche le proposte di Carlota Perez (2016, pp. 786-91) non appaiono sufficienti: ella, infatti, parla sì della necessità di una *direzione* – vale a dire di “un orientamento per l’innovazione che sia applicabile in molte industrie diverse” –, ma non ne parla come una *direzione* “a monte”, quando le strade innovative debbono ancora essere imboccate e la scelta è tra molte possibilità e tra varie biforcazioni: per esempio, scegliere la via dell’automazione esasperata e individualistica dei servizi o la via della qualificazione umanistica e collettiva dei bisogni sociali? Ne parla, invece, come di una *direzione* “a valle”, quando le strade sono già state imboccate e tuttavia la situazione data non è in grado, da sola, di stimolare il passaggio, nella traiettoria innovativa, dalla “fase di installazione” (sospinta soprattutto dall’offerta) alla “fase di dispiegamento” (sospinta soprattutto dalla domanda). È allora, secondo Perez, che lo Stato deve intervenire e deve essere generato un patto per “politiche trasformative” di mutuo vantaggio tra Stato, imprese e società. E questo è quanto dovrebbe avvenire oggi, perché “ora ci troviamo in un momento cruciale della storia, simile agli anni Trenta, uno snodo che richiede idee e misure audaci come quelle di Keynes, Roosevelt e Beveridge, e ambiziose come gli accordi di Bretton Woods”.

L’idea del patto per “politiche trasformative” è al cuore delle ipotesi di “democrazia economica” ed è connaturata alla storia del movimento operaio e sindacale, specie in Italia. Ma noi oggi abbiamo bisogno di inserire tale idea in una cornice ancora più ambiziosa, perché abbiamo bisogno di sottoporre a critica sia la “razionalità politica” dell’innovazione, sia la sua “razionalità scientifica”, in particolare la “razionalità dell’algoritmo” con la sua pretesa di corrispondere a una naturalizzazione oggettiva volta a trasformare tutti i fenomeni in stati di necessità chiusi allo spazio dell’alternativa. Quando Henning Meyer (2016) parla di “filtri” con cui “moderare” l’evoluzione tecnologica non intende solo “rallentare”: egli parla di un filtro “etico” (in gioco, per esempio, nelle biotecnologie: non tutto ciò che è possibile, solo per questo deve essere fatto), un filtro “sociale” (che può portare a implementazioni scaglionate nel tempo o a differenti forme di regolazione), un filtro “relativo a differenti modelli di governance imprenditoriale” (privilegiando forme che danno voce a un più largo numero di portatori di interessi), un filtro “legale” (si pensi alle controversie a cui sta dando luogo il caso della *self-driving car*), un filtro “connesso alla produttività”.

vità” (qui si verificano gli effetti di ciò che gli economisti chiamano rendimenti decrescenti: una lavatrice equipaggiata con dispositivi elettronici simili a quelli del programma spaziale Apollo non vi porterà sulla luna, continuerà semplicemente a lavare i vostri panni sporchi).

Queste problematiche non sono nuove. La retorica dell'*esogeneità* e della *naturalità* dei fenomeni è spesso utilizzata per sostenere la causa della *neutralità* degli stessi. Ma nell'ultimo, bellissimo libro (*Inequality*, 2015) scritto prima di morire, Tony Atkinson, invocando “proposte più radicali” (*more radical proposals*) e denunciando l'insufficienza, quando non la fallacia, delle misure standard (quali tagli delle tasse, intensificazione della concorrenza, maggiore flessibilità del lavoro, privatizzazioni), suggeriva che “la direzione del cambiamento tecnologico” sia identificata come impegno intenzionale ed esplicito da parte delle istituzioni collettive, finalizzato ad aumentare l'occupazione. C'è un'aperta intenzionalità pubblica che sottostà a molte innovazioni, come nel caso del premio da un milione di dollari offerto dalla Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA), agenzia pubblica americana, per un'automobile senza guidatore. Una “direzione” intenzionale dell'innovazione, dunque, è possibile e pertanto si può immaginare per la generazione di altre innovazioni, più socialmente utili, volte al soddisfacimento di grandi bisogni insoddisfatti. Le alternative sono strette: o si rilancia come se niente fosse accaduto la crescita neoliberistica, drogata dall'invenzione ininterrotta di esigenze fittizie, o si dà vita a un nuovo modello di sviluppo, in cui gli interrogativi sul “per chi”, “cosa”, “come” produrre trovano risposte anche in un'innovazione piegata a soddisfare “domande sociali”, a partire da quelle attinenti alla salute e da quelle concernenti la riqualificazione territoriale e ambientale.

L'attualizzazione delle immagini di *Blade Runner* evoca un nuovo Medioevo in cui il potere privato spadroneggia. E in effetti la diffusione delle nuove tecnologie – specie di quelle digitali – coincide con una polarizzazione del potere senza precedenti, la quale può essere ulteriormente accentuata dall'intensificato ricorso agli strumenti digitali imposto dal bisogno di contrastare la diffusione del coronavirus. Senza una forte mobilitazione alternativa da parte dei poteri pubblici, dell'azione collettiva, dei corpi intermedi, nell'arena globale in cui Google, Uber, Amazon e i loro contrattari finanziari trascinano le decisioni di accumulazione e pertanto le traiettorie tecnologiche, l'individuo rischia di trovarsi solo e inerme di fronte ai nuovi poteri che lo sovrastano. Per questo Atkinson escogita tutta una serie di proposte “radicali”, tra cui tornare a prendere nuovamente molto sul serio l'obiettivo della piena occupazione – eluso dalla maggior parte dei Paesi membri dell'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE) dagli anni Settanta – facendo sì che i governi offrano anche “lavoro pubblico garantito” agendo come *employers of last resort*. E proprio collegata al rilancio della piena e buona occupazione è la proposta che “la direzione del cambiamento tecnologico” sia identificata come impegno intenzionale ed esplicito da parte dell'operatore pubblico, volto ad accrescere l'occupazione, e non a ridurla come avviene con l'automazione⁵.

⁵ All'idea di “dirigere” l'innovazione, Atkinson (2015) collega altre proposte radicali: quella – memore di quando nel 1961 nel Regno Unito vigeva per i giocatori di calcio una retribuzione massima di 20 sterline alla settimana, pari alla retribuzione media nazionale – che le imprese adottino, oltre che un “codice etico”, un “codice retributivo” con cui fissare anche tetti massimi alle retribuzioni dei manager pure nel settore privato. O quelle della creazione di un fondo pubblico sovrano che faccia investimenti, e di un programma nazionale di risparmio che offra a ogni risparmiatore un rendimento garantito. Inoltre, Atkinson infrange il tabù secondo il quale è la globalizzazione a impedire di mantenere strutture fiscali progressive e propone per i benestanti aliquote massime del 55% e perfino del 65%.

“DEMOCRAZIA ECONOMICA”, PROBLEMATICITÀ DEL PROCESSO DI INVESTIMENTO, RILANCIO DEL LAVORO

Qui lo Stato “strategico” entra in gioco in modo cruciale⁶, rispetto alla cui portata appaiono ridicoli gli approcci “minimalisti” che ricorrono sia nell’invocazione di quanti chiedono di essere assicurati “sul fatto che lo Stato si ritirerà non appena usciremo dalla pandemia” (Boeri, Perotti, 2020, p. 28), sia nella pretesa nobilitazione dei fasti di uno statalismo assistenzialistico⁷ (sull’una e sull’altra si potrebbe fare facile per quanto amara ironia: quanto è dura a morire la tendenza a scaricare su Pantalone ogni difficoltà al tempo stesso mortificando le sue autentiche capacità progettuali!). Ma qui entra in gioco altrettanto crucialmente la “democrazia economica”. Solo uno Stato “strategico”, infatti, è in grado di porsi i necessari interrogativi e di trovare risposte a essi, uno Stato non solo “facilitatore” e alimentatore di condizioni permissive, ma creatore diretto, motore e traino dello sviluppo, il quale, oltre che indirettamente – mediante incentivi, disincentivi e regolazione –, interviene direttamente, cioè guidando e indirizzando intenzionalmente ed esplicitamente con strumenti appositi (Mazzucato, 2013 e 2018). Ma, nell’avvicinarsi di tutti i grandi cicli tecnologici e nella spinta verso le innovazioni fondamentali – oggi con le tecnologie verdi, farmacologiche e sociali per l’avvio di un “nuovo modello di sviluppo” –, la creatività tacita ed esplicita dei lavoratori e intense (spesso conflittuali) relazioni capitale-lavoro si sono rivelate decisive. Vedere i limiti della teoria delle *market failures* e delle *imperfezioni* del mercato – che può, secondo Ciocca (2015, p. 52), “far erroneamente pensare a una rimediabilità ‘microeconomica’, mercato per mercato, delle contraddizioni” – è cruciale. Tale teoria, infatti, si fonda sull’idea che, quando si tratti di mercati perfettamente concorrenziali, questi bastino a se stessi. Invece ci sono molte situazioni in cui semplicemente i mercati non possono soccorrerci e per questo sono preferibili altre nozioni, come quella di “inadeguatezza” (*inadequacy*) proposta da Crouch (2013), le quali includono quella di “fallimenti” ma vanno oltre. E ciò è ancora più vero quando – come nei tempi presenti segnati dalla tragedia del coronavirus – la strutturalità della crisi fa avanzare l’esigenza di un’analoga strutturalità nel ridisegno della composizione della produzione e del modello di sviluppo, quando cioè le economie vanno rimodellate dalle fondamenta: il mercato non può domandare prodotti che nessuno sa siano possibili, e, d’altro canto, non si può assistere immobili al manifestarsi delle implicazioni distruttive della crescita dell’economia postindustriale, analoghe a quelle che classicamente Polanyi descrisse per l’avvento dell’economia urbana industriale.

Il discorso sulla “democrazia economica”, quindi, non può rimanere confinato all’interno delle singole imprese ma va modellato sulla base del confine interno/esterno alle imprese in vista dell’attivazione di una migliore dinamica degli stessi spazi di mercato. Del resto, per i *beni pubblici* (per cui valgono i requisiti di “non rivalità” e di “non escludibilità”) e per le *esternalità* (sottoprodotti dell’attività di mercato che non entrano a far parte dei costi di tale attività), il mercato tradizionale non ha buone soluzioni, e, quando ne trova, è spesso troppo tardi: si pensi ai salvataggi pubblici avvenuti a catena dalla crisi finanziaria del 2007-2008 o ai costi difficilmente sanabili delle città congestionate o ai ritardi nella ricerca

⁶ Si veda il dossier su *Nuove forme di intervento pubblico*, introdotto da Laura Pennacchi (2016) in *Quaderni di Rassegna Sindacale* (con saggi di C. Antonelli, G. Dosi, D. Guarascio, U. Pagano e altri).

⁷ Va segnalato che Beppe Grillo (2018), il fondatore del Movimento 5 Stelle, nel riproporre il “reddito di cittadinanza” come panacea per tutti i mali generati dal coronavirus, ha collegato tale proposta alla sua vecchia “profezia”: la previsione, e forse l’auspicio, della “società senza lavoro”.

di antibiotici di nuova generazione e di farmaci e vaccini per prevenire e curare epidemie sempre in agguato, per i quali la sola soluzione che il mercato conosce è l'abbassamento dei salari per attrarre nuovi investimenti. Proprio questo è il punto: il neoliberismo – strutturato sul primato del mercato – è sfociato in una terribile sottoproduzione di beni pubblici, da un lato, e in una grave generazione di esternalità negative, dall'altro, con correlata dissipazione di beni comuni, e tutto ciò è stato alla base dell'oscuramento dell'importanza della dimensione politica, comprese la politica industriale, la politica delle relazioni sindacali e la politica della sollecitazione della “democrazia economica”.

Mentre molti margini di manovra rimangono a livello nazionale, occorre lasciarsi ispirare dall'evoluzione delle dinamiche della “democrazia economica” a scala europea. L'Europa unita deve fare un drastico salto di qualità, anche dotandosi di obbligazioni comuni con cui finanziare un vertiginoso piano di ricostruzione, ma rimane un orizzonte cruciale perché possa essere riproposto a livello internazionale un governo adeguato dei tormentati processi economici contemporanei, e perché il neoliberismo – fin qui sconfitto, con la crisi scoppiata nel 2007-2008, sul piano culturale, ma tutt'altro che vinto sul piano pratico, anche grazie alla sua capacità di “impastarsi” in modo spurio con populismi di varia natura – sia profondamente combattuto e piegato. L'alternativa a questo percorso non sarebbe un impossibile ritorno all'autonomia degli Stati nazionali, ma la subordinazione al potere delle *corporations* globali, degli *stock markets* e delle agenzie di rating. Le forze sociali hanno un compito decisivo da svolgere, a patto di uscire dall'assetto odierno, prevalentemente “difensivo”, e di allearsi con altre istanze, con l'ambientalismo, con i movimenti femministi, con altri movimenti che animano il variegato scenario della società civile. A tal fine, serve una radicalizzazione che faccia uscire dalla “difensività”. È parte integrante di questa radicalizzazione il discorso sulla “democrazia economica” che qui si propone.

Dunque, la forza di rottura di un “discorso” nuovo attinente alla “democrazia economica” emerge soprattutto in ordine a: *a)* la complessità della costruzione di un progetto per un nuovo modello di sviluppo; e *b)* l'assunzione della problematicità del processo di investimento. C'è una interrelazione tra squilibri macroeconomici e competitività, non si può concentrare lo sguardo solo sulle variabili microeconomiche (come la dinamica del costo del lavoro, alla cui compressione mediante la contrazione dei salari e dei prezzi è stato dato il compito di recuperare i guadagni di produttività), trascurando il peso che esercitano sulla competitività gli investimenti, l'innovazione e le variabili macroeconomiche. Nel caso europeo, le divergenze e gli squilibri di struttura produttiva tra Paesi sono più complesse e profonde di quanto non presuppongano le analisi “mercantilistiche” della competitività incentivanti la generalizzazione del modello esportativo tedesco: per questo, l'austerità restrittiva e angusta non solo non ha sanato tali divergenze ma addirittura le ha accentuate. Ciò che da governatore Raghuram Rajan ha detto per l'India – e cioè che “the export-driven model of economic growth is dead”⁸ – vale ancor più per l'Europa. Un continente con il più grande, il più raffinato e il più avanzato mercato interno del mondo non ha buone ragioni per continuare nel modello di crescita trainato dalle esportazioni, che lo ha guidato per tutto il secondo dopoguerra (Cipolletta, 2015).

Del resto, trasformare un'area con crescita trainata dalle esportazioni in un'area con un ruolo significativo della domanda interna ai fini della crescita era precisamente la finalità del progetto di costituzione del Mercato unico europeo, contraddetta, però, dalle regole di Maastricht per l'ammissione all'euro, dal Patto di stabilità e di crescita, e dal Fiscal Com-

⁸ La presente citazione è stata ripresa da una trasmissione radiofonica.

pact. Tutti strumenti ispirati dalla logica dell'equilibrio nazionale collocante la competizione al livello non dell'intera area europea, ma dei singoli Stati, spinti così da un lato all'adozione di un unico modello produttivo, dall'altro alla massimizzazione delle esportazioni attraverso la flessibilizzazione dei mercati del lavoro e la compressione dei costi e dei salari. Al contrario, senza negare l'importanza delle esportazioni e della competitività, puntare oggi sulla domanda interna e sui consumi collettivi consente di allargare lo spettro delle produzioni, di aprire nuovi campi di ricerca e di sviluppare nuovi bisogni, con una strategia volta a porre le basi di un nuovo modello di sviluppo creando direttamente lavoro.

Qui è ineludibile l'intreccio "democrazia economica/nuovo modello di sviluppo/rilancio della problematica del lavoro". Bisogna riscoprire l'ispirazione autentica del New Deal di Roosevelt e dei Piani del lavoro – in merito ai quali si è distinta la Confederazione generale italiana del lavoro (CGIL) presentandone uno fin dal 2013, martellando successivamente inascoltata sulla problematica (Pennacchi, Sanna, 2015, 2018) –, farne il pilastro di una "politica della speranza" opposta alla "politica della paura" in cui indulgono le destre, dei quali l'iniziativa sulla "democrazia economica" si presenta come la logica e naturale prosecuzione. Il lavoro non può essere una misura che si aggiunge alle altre ma deve diventare il *baricentro* di un'intera politica economica alternativa, assumendo la questione della disoccupazione non come un "fallimento del mercato" tra gli altri, ma come la contraddizione fondamentale ricorrente del capitalismo, tanto più se finanziarizzato. I populismi hanno fatto emergere varie somiglianze con gli anni Trenta del Novecento. Dunque, questa è la vera sfida odierna: puntare su una radicalità inusitata di progettazione teorica e di critica ideologica proprio sulle questioni del lavoro, mettendo in gioco i fondamenti antropologici e persino filosofici del suo statuto. All'operazione deresponsabilizzante che fanno i sostenitori, anche a sinistra, della generalizzazione dei trasferimenti monetari – quale è anche il reddito di cittadinanza – va opposta un'iniziativa di altissimo profilo ideale sul "lavoro di cittadinanza" al centro del rilancio della "democrazia economica", la quale è, in fondo, una prospettiva di neo-umanesimo.

Solo così si può dare anima e concretezza all'obiettivo del "nuovo modello di sviluppo" e si può tornare a prendere nuovamente sul serio l'obiettivo della piena occupazione – eluso dalla maggior parte dei Paesi OCSE dagli anni Settanta – facendo sì che i governi offrano anche "lavoro pubblico garantito" agendo come *employers of last resort* (Mazzonis, 2019). Occorre fare perno sulla "piena e buona occupazione" non in termini irenici, ma nell'acuta consapevolezza che la sua intrusività – potremmo dire la sua "rivoluzionarietà" – rispetto al funzionamento spontaneo del capitalismo è massima proprio quando il sistema economico non crea naturalmente occupazione e si predispone alla *jobless society*, lasciare libero spazio alla quale, però, equivarrebbe a non frapporre alcun argine alla catastrofe. Si tratta di rispondere positivamente alle emergenze, ma anche di cogliere le straordinarie opportunità che, tra tante difficoltà, la fase presenta, e che, lasciate a se stesse, non potranno manifestarsi. Ciò richiede un'enfasi fortissima sulla capacità progettuale e programmatica, un grande slancio ideativo e creativo che investa l'intera sfera istituzionale e pertanto anche le tematiche della "democrazia economica".

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ANTONELLI C. (2012), *Technological congruence and productivity growth*, in M. Andersson, B. Johansson, C. Karlsson, H. Löf (eds.), *Innovation and growth – From R&D strategies of innovating firms to economy-wide technological change*, Oxford University Press, Oxford.

- ATKINSON A. B. (2015), *Inequality. What can be done?*, Harvard University Press, Cambridge (MA)-London.
- BELLOFIORE R. (2020), *Econ-Apocalypse: aspetti economici e sociali della crisi del coronavirus*, in <https://www.facebook.com/notes/riccardo-bellofiore/econ-apocalypse-aspetti-econom/>.
- BELLOFIORE R., HALEVI J. (2011), *A Minsky moment? The subprime crisis and the new capitalism*, in C. Gnos, L. P. Rochon (eds.), *Credit, money and macroeconomic policy. A post-keynesian approach*, Elgar, Cheltenham.
- BOERI T., PEROTTI R. (2020), *Soldi alle imprese, cosa non va*, "la Repubblica", 10 aprile.
- BURRONI L. (2016), *Capitalismi a confronto. Istituzioni e regolazione dell'economia nei paesi europei*, il Mulino, Bologna.
- BUTERA F. (2017), *La ricerca-intervento sull'organizzazione. Rivoluzionare modelli e metodi*, "Sviluppo & Organizzazione", maggio-giugno-luglio.
- BUZAN B., LAWSON C. (2014), *Capitalism and the emergent world order*, "International Affairs", 90, 1, pp. 71-91.
- CALDERINI M. (2020), *Al mercato serve un po' di felicità*, intervista con R. Mania in "la Repubblica", 14 maggio.
- CIOCCA P. (2015), *Il capitalismo meno peggio, ma continuiamo a cercare*, recensione a L. Pennacchi in "L'Indice dei libri del mese", settembre.
- CIPOLLETTA I. (2015), *A model of economic growth for Europe*, "eutopia", 5 febbraio.
- COVERI A., COZZA C., NASCIA L. (2020), *Catene globali del contagio e politica industriale*, "Sbilanciamoci", 26 marzo.
- CROUCH C. (2013), *Making capitalism fit for society*, Polity Press, London.
- FELICE E., PROVENZANO G. (2019), *Perché la democrazia è in crisi? Socialisti e liberali per i tempi nuovi*, "il Mulino", 6.
- FULLERTON J. (2015), *Regenerative capitalism. How universal principles and patterns will shape our new economy*, Capital Institute, April.
- GALBRAITH J. K. (1955), *The Great Crash 1929*, Houghton Mifflin Company, Boston.
- GARIBALDO F. (2016), *Manifattura 4.0*, Conferenza della CGIL nazionale "4.0 = (R)Evolution Road", Torino, 24-25 ottobre.
- GRILLO B. (2018), *L'ultima profezia di Grillo. "Una società senza lavoro"*, "la Repubblica", 15 marzo.
- HANSEN A. (1939), *Economic progress and declining population growth*, "American Economic Review", 29, March.
- KAPLINSKY R. (2014), *Innovation for pro-poor growth: From redistribution with growth to redistribution through growth*, in G. A. Cornia, F. Stewart, *Towards human development*, Oxford University Press, New York-Oxford.
- KEYNES J. M. (1936), *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, Utet, Torino 1971.
- KRUGMAN P. (2014), *Do we face secular stagnation?*, "Juncture on line", 7, 11.
- LAZONICK W. (2016), *L'impresa innovativa e la teoria dell'impresa*, in M. Mazzucato, M. Jacobs, *Rethinking capitalism. Economics and policy for sustainable and inclusive growth*, Wiley-Blackwell, London (trad. it. *Ripensare il capitalismo*, Laterza, Roma-Bari 2017).
- MAZZONIS M. (2019), *Lavorare tutti? Crisi, diseguaglianze e lo Stato come datore di lavoro di ultima istanza*, Ediesse, Roma.
- MAZZUCATO M. (2013), *The entrepreneurial state. Debunking public vs. private sector myths*, Anthem Press, Wimbledon Publishing Company, UK-USA 2013 (trad. it. *Lo Stato innovatore. Sfatare il mito del pubblico contro il privato*, Laterza, Roma-Bari 2014).
- MAZZUCATO M. (2018), *The value of everything. Making and taking in the global economy*, Allen Lane, London.
- MEYER H. (2016), *Five filters moderate The technological revolution*, "Social Europe", 15, 7.
- MINENNA M. (2020), *Industria e infrastrutture: ripartire dal risparmio privato*, "Il Sole 24 Ore", 17 maggio.
- MINSKY H. P. (2013), *Ending poverty: Jobs, not welfare*, Levy, Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, New York (trad. it. *Combattere la povertà. Lavoro non assistenza*, Ediesse, Roma 2014, con una introduzione di Riccardo Bellofiore e Laura Pennacchi).
- NOBLE D. F. (1986), *Forces of production. A social history of industrial automation*, Oxford University Press, Oxford.
- OECD (2017), *The productivity-Inclusiveness Nexus Report*.
- OLIVETTI A. (2014), *Le fabbriche del bene* (1951), Comunità Editrice, Roma-Ivrea, p. 44.
- ORIOLI A. (2020), *Lo Statuto compie 50 anni, ma l'eredità di Giugni è altro*, "Il Sole 24 Ore", 17 maggio.
- PAGANO U. (2016), *Intervento pubblico e privatizzazione della conoscenza*, dossier su "Nuove forme di intervento pubblico" introdotto da L. Pennacchi in "Quaderni di Rassegna Sindacale", 3.
- PALLEY T. (2014), *Explaining stagnation: Why it matters*, "Insigh", 17, 3.

- PENNACCHI L. (2015), *Il soggetto dell'economia. Dalla crisi a un nuovo modello di sviluppo*, Ediesse, Roma.
- PENNACCHI L. (2016), Introduzione al dossier *Nuove forme di intervento pubblico*, "Quaderni di Rassegna Sindacale", 3.
- PENNACCHI L. (2018), *De valoribus disputandum est. Sui valori dopo il neoliberismo*, Mimesis, Milano-Udine.
- PENNACCHI L., SANNA R. (a cura di) (2015), *Riforma del capitalismo e democrazia economica*, Ediesse, Roma.
- PENNACCHI L., SANNA R. (a cura di) (2018), *Lavoro e innovazione per riformare il capitalismo*, Ediesse, Roma.
- PEREZ C. (2016), *Capitalismo, tecnologia e un'età dell'oro verde a livello globale: il ruolo della storia per contribuire a disegnare il futuro*, in M. Mazzucato, M. Jacobs, *Rethinking capitalism. Economics and policy for sustainable and inclusive growth*, Wiley-Blackwell, London (trad. it. *Ripensare il capitalismo*, Laterza, Roma-Bari 2017).
- PIKETTY T. (2013), *Le capital au XXI siècle*, Seuil, Paris.
- PISTOR K. (2019), *The code of capital. How the law creates wealth and inequality*, Princeton University Press, Princeton.
- PORTER M. E., KRAMER M. R. (2011), *Creating shared value*, "Harvard Business Review", January-February.
- POSNER E. A., WEYL G. (2018), *Radical markets. Uprooting capitalism and democracy for a just society*, Princeton University Press, Princeton-Oxford.
- PRODI R. (2017), *Il piano inclinato*, il Mulino, Bologna.
- RODRIK D. (2019), *Dirla tutta sul mercato globale. Idee per un'economia mondiale assennata*, Einaudi, Torino.
- SACCONI L. (2011), *Multi-stakeholder governance for effectively sharing social responsibility: Social contracts, deliberative democracy and endogenous conformity*, in Council of Europe, "Trends in social cohesion", 23.
- SCIARRA S. (a cura di) (2020), *Introduzione a G. Giugni, Idee per il lavoro*, Laterza, Roma-Bari.
- STREECK W. (2013), *Tempo guadagnato. La crisi rinviata del capitalismo democratico*, Feltrinelli, Milano, p. 258.
- SUMMERS L. (2018), *The threat of secular stagnation has not gone away*, "Financial Times", 6 May.