

Abstract per il convegno nazionale Storep, Belgirate 3-4 giugno 2004

RISCHI PRIVATI E COSTI SOCIALI DI UN MERCATO DEL LAVORO FLESSIBILE

Il paper discute criticamente l'idea che un mercato del lavoro flessibile, cioè libero da vincoli istituzionali relativi ad assunzioni, licenziamenti e livello del salario, sia lo strumento migliore per assicurare il massimo livello di occupazione nel sistema economico. Il saggio cerca di inquadrare la questione riferendola da una parte agli assunti metodologici che, talvolta implicitamente, fondano lo schema concettuale della teoria economica oggi dominante; dall'altra alla peculiarità del mercato del lavoro, caratterizzato dalla stretta ed ineliminabile relazione col sottosistema sociale.

Nel primo paragrafo presento brevemente quali dovrebbero essere i vantaggi dell'aumento della flessibilità, e sotto quali condizioni esso può condurre ad un'effettiva crescita dell'occupazione. Sosterrò che in aggiunta ai fatti empirici di carattere *tecnico* – p.es. riduzione dei salari, coefficienti tecnici della funzione di produzione flessibili, aspettative positive sulla crescita della domanda dei prodotti alla Keynes), in assenza dei quali è lecito attendersi che si accrescano i flussi lordi di entrate e uscite dal bacino dell'occupazione, ma non che il saldo netto (lo stock di occupati) migliori – è necessario a quello scopo un secondo insieme di condizioni di comportamento, di tipo essenzialmente *morale*.

Nel secondo paragrafo parto dalla considerazione che, poiché il profitto è nei fatti una grandezza monetaria, ogni tipo di guadagno è fungibile; la forma specifica che ne sarà ricercata dipende fondamentalmente dalla struttura di incentivi e di sanzioni monetari disponibile. Se la letteratura economica (Buchanan, Tullock; Miglrom e Roberts; Rumelt) ha mostrato che la ricerca di (quasi)rendite può facilmente prevalere sul tradizionale movente del profitto – che perciò, in un quadro di politica economica, non può essere assunto –, questo lavoro si concentra in particolare sul fatto che l'impresa può migliorare la propria performance scaricando rischi e responsabilità su altri soggetti. Rientrano in questo ambito tanto alcune strategie «efficienti» di riduzione dei costi, quali la ricerca della flessibilità tra imprese (p.es. il decentramento produttivo, il ricorso alla subfornitura), quanto i comportamenti socialmente deleteri come la creazione di costi sociali (inquinamento, riduzione della sicurezza sul lavoro...).

La natura dei vantaggi e degli svantaggi di un mercato del lavoro flessibile dipende fortemente dal comportamento effettivo delle imprese. Seguendo autori come Veblen, Hobson, J.M. Clark, Polanyi e Kapp, mostrerò che il caso del lavoro è emblematico del modo in cui un comportamento efficiente secondo l'interpretazione ortodossa possa in effetti produrre effetti sociali ed economici di breve e (soprattutto) di lungo periodo assolutamente negativi. Poiché il lavoro è istituzionalmente considerato un fattore variabile di produzione, l'impresa adotterà strategie e routines che non terranno conto del problema della produzione e del mantenimento del capitale umano e dei costi relativi. Tuttavia questi costi possono essere sopportati dagli individui – il cui reddito (personale e familiare, presente e futuro) deve garantire un'esistenza socialmente appropriata – solo se è possibile assicurare loro una stabilità su cui fondare l'identità lavorativa e sociale. Affinché la flessibilità produca risultati positivi sia dal punto di vista sociale sia da quello economico, l'aspetto essenziale è quindi che la domanda di lavoro espressa dalle imprese non rifletta valutazioni contingenti, di breve periodo, ma si basi piuttosto sul principio di responsabilità che fonda la base etica del mercato. Questi aspetti sono approfonditi nel terzo paragrafo, nel quale mi soffermo sul legame tra il mercato del lavoro, il resto del sottosistema economico e gli altri sottosistemi dal punto di vista storico e teorico. Sottolineerò che l'analisi di questa interrelazione, fondata sul legame tra economia, psicologia e sociologia, richiede un esercizio di valutazione (Sen; Myrdal) esplicito relativo alle conseguenze delle azioni economiche. Ne deriva che a) la collocazione sistemica (funzionale) del sistema di mercato affrontata sopra implica un ripensamento del ruolo sociale delle imprese; e che b) in questa prospettiva analitica, affidarsi totalmente al meccanismo impersonale del mercato per la risoluzione dei problemi appare, oltre che un errore, un tentativo di recedere dalle responsabilità del proprio ruolo – di *imprenditori*, di politici, di teorici.

La discussione si concentrerà quindi, nel quarto e ultimo paragrafo, sulle politiche economiche e istituzionali che possono permettere di riconsiderare, sia a livello micro sia a livello macro, il rapporto tra comportamento d'impresa, occupazione e struttura sociale. Una possibile chiave di lettura è che la competitività di un sistema economico può essere garantita in ultima analisi solo da scelte di policy con cui si accetti di coprire i «costi fissi» connessi alla vita sociale degli individui (Sen), al di là del loro ruolo specifico nel mercato del lavoro. Questa interpretazione è discussa facendo riferimento da un lato alla recente letteratura sugli stakeholders, che in parte riprende il tema della responsabilità sociale dell'impresa; dall'altro, al dibattito più macroeconomico sulle misure di politica economica più opportune (salario/reddito di cittadinanza, Stato come datore di lavoro di ultima istanza...).