

Parte prima

**La partecipazione agli utili
e il contributo di Martin Weitzman**

1. Ambito di rilevanza e realismo della proposta di Weitzman di economia partecipativa

di Paola Potestio

Dall'iniziale articolo sull'«Economic Journal» del 1983, Martin Weitzman ha sostenuto la sua proposta di economia partecipativa con molteplici interventi e su diversi terreni. Le proprietà di un tale sistema economico, inizialmente analizzate nel contesto dell'equilibrio di lungo periodo e di shocks nell'intorno di tale equilibrio, sono state poi da Weitzman [1985c] approfonditamente indagate nell'ambito di un modello di equilibrio temporaneo e, da ultimo, nell'ambito di equilibri di *steady state* in presenza di mercati del lavoro non perfettamente concorrenziali [Weitzman 1987]. Nello stesso tempo, le successive elaborazioni di Weitzman sono state accompagnate da un intenso dibattito sulla sua proposta, dibattito nel quale, accanto ad ampi consensi, sono emersi anche numerosi elementi di perplessità¹.

A mio parere, tuttavia, risultano non affrontate in modo adeguato, né da Weitzman né dai lavori sulla sua proposta, e dunque rimangono sostanzialmente aperte, le due questioni cruciali per la valutazione di una tale economia partecipativa: la generale o meno capacità di questo sistema di superare situazioni di disoccupazione, ovvero sia l'ambito di rilevanza della proposta di Weitzman, e la sua realizzabilità. Per quanto riguarda la prima questione, la corretta impostazione di analisi di Nuti [1986] non è stata successivamente adeguatamente ripresa e sviluppata; e, analogamente, la considerazione della seconda appare, da parte di Weitzman e in generale nel dibattito, assai parziale e insoddisfacente.

L'opportunità di approfondimenti su queste due questioni era stata sottolineata da chi scrive in un articolo [Potestio 1986] nel quale, pur riconoscendosi notevole interesse alla proposta di Weitzman, si manifestavano alcuni dubbi sia su una generale capacità della *share economy* di eliminare problemi di disoccupazione sia su una sua semplice realizzabilità. In questo articolo si tornerà su tali temi, approfondendo ulteriormente le due questioni, anche in considerazione de-

¹ Oltre la composita critica iniziale di Nuti [1986] e i dubbi di Matthews [1985], si vedano ad esempio gli interventi sul «Journal of Post-Keynesian Economics», VII, n. 3, 1985, o quelli su «Politica Economica», n. 3, 1986.

gli interventi successivi di Weitzman. Dopo un breve esame, nel paragrafo 1, delle caratteristiche di un'economia partecipativa alla Weitzman, si affronterà nel secondo paragrafo la questione dell'ambito di rilevanza della proposta di Weitzman. Quindi, nel paragrafo 3, si proporranno alcune considerazioni sulla questione del realismo di tale proposta, per poi passare, nel paragrafo 4, ad una breve discussione dei possibili effetti del passaggio a una *share economy* sul livello degli investimenti. Alcune note conclusive, nel paragrafo 5, chiuderanno il lavoro.

1. L'economia partecipativa di Martin Weitzman

1.1. Vale la pena iniziare richiamando le caratteristiche dell'economia partecipativa di Weitzman. Ciò appare opportuno anche in considerazione delle singolari tesi del più recente contributo sull'argomento, apparso sugli «Oxford Economic Papers», secondo le quali «The Weitzman argument is probably widely misunderstood. (...) Weitzman's principal idea is that it might be possible to create a world in which there is constant excess demand for labour» [Blanchflower e Oswald 1987, 2-3]. O ancora: «We believe that the third [Martin Weitzman's macroeconomic argument] is widely misunderstood (Weitzman's idea is that profit sharing could create an economy with perpetual labour shortages) . . . » (p. 16). Effettivamente stupiscono queste affermazioni in una rivista così prestigiosa, se non altro perché non si può certo dire che Weitzman per primo sia stato poco chiaro sulla sua *central idea* o parco di parole e di interventi.

Iniziamo ad ogni modo, più per comodità del lettore che per render chiaro ciò che il dibattito appare senz'altro avere già chiaro, dalle caratteristiche della *share economy*.

La proposta di Weitzman consiste in una modifica del sistema retributivo generalmente vigente nelle economie capitalistiche: la sostituzione della retribuzione del lavoro attraverso un salario monetario dato nel breve periodo, o ancorato a un indice del costo della vita, con una retribuzione ancorata, completamente o in parte, a un qualche indice della *performance* dell'impresa, ad esempio il ricavo medio per lavoratore o il profitto per lavoratore.

L'obiettivo unico della proposta è quello di approntare uno strumento capace di superare situazioni di inflazione e di disoccupazione. Ciò richiede subito due precisazioni. La prima è che l'efficacia della proposta è subordinata al fatto che la partecipazione dei lavoratori sia esclusivamente limitata alla partecipazione agli utili dell'impresa, e non si estenda a un qualunque coinvolgimento dei lavoratori nei processi decisionali dell'impresa relativi alle quantità di produzione o ai

livelli occupazionali. Un tale coinvolgimento, come sarà più chiaro tra un attimo, vanificherebbe ogni effetto positivo del passaggio a una *share economy* sui livelli occupazionali; in altri termini, se l'obiettivo del passaggio è la precostituzione delle condizioni per un costante eccesso di domanda di lavoro, ogni ulteriore obiettivo, connesso ad un'estensione della partecipazione dei lavoratori alle decisioni dell'impresa, sarebbe incompatibile con il primo.

La seconda precisazione: il presupposto della proposta di Weitzman è l'operare, come forma dominante di mercato, della concorrenza monopolistica. Se il sistema economico fosse uno di concorrenza perfetta, il modo di retribuzione del lavoro sarebbe irrilevante poiché non esisterebbero comunque, quale che fosse il sistema di retribuzione del lavoro, quegli ostacoli all'espansione della produzione caratteristici dei mercati di concorrenza imperfetta e che la proposta di Weitzman tende, per così dire, ad aggirare.

1.2. Fatte queste precisazioni, come si produce nel passaggio alla *share economy* un effetto positivo sui livelli occupazionali?

In generale, l'impresa che massimizza il profitto produce la quantità in corrispondenza della quale ricavo marginale e costo marginale si eguagliano. Nella *wage economy*, ossia in un'economia in cui il lavoro è remunerato tramite un salario monetario dato, $W = \bar{W}$, questo principio ha nel breve periodo pesanti conseguenze negative sul piano macroeconomico. Supponendo data la quantità di tutti gli altri fattori a disposizione dell'impresa, questa impiegherà una quantità di lavoro tale che il valore del prodotto marginale del lavoro sia uguale al salario. Il principio della massimizzazione del profitto fissa così *rigidamente* il numero di lavoratori che ciascuna impresa impiega e ove il salario sia superiore al suo livello di equilibrio di lungo periodo, la domanda di lavoro sarà inferiore all'offerta e vi sarà disoccupazione nel sistema. La quantità di prodotto offerta dall'impresa, e con essa l'occupazione, aumenterà, a parità di tutto il resto, solo una volta che il salario sia sceso.

Passando alla *share economy* di Weitzman, supponiamo dapprima che l'intero salario unitario dei lavoratori di ciascuna impresa i , W_i , consista di una quota λ del ricavo medio per lavoratore dell'impresa i :

$$(1) \quad W_i = \lambda \frac{R_i(L_i)}{L_i}.$$

In questo caso, l'incremento di ricavo che consegue all'impiego di un ulteriore lavoratore nell'impresa non si confronta più con un salario fisso e perciò un costo marginale del lavoro dato: ora il costo marginale del lavoro varia con la variazione della produzione, in dipendenza del prezzo che l'impresa pratica per il proprio prodotto e,

naturalmente, della quota fissata in cui si esprime la retribuzione. Poiché quantità maggiori di prodotto possono essere vendute solo a prezzi più bassi, il costo marginale del lavoro diminuisce all'aumentare della produzione. Ciò implica ovviamente una contemporanea diminuzione del costo medio del lavoro, vale a dire della retribuzione dei lavoratori impiegati nell'impresa. In conclusione, con un sistema retributivo rappresentato dalla (1), ove l'impiego di un ulteriore lavoratore comporti un aumento dei ricavi, l'impresa ha vantaggio dall'espandere la produzione, abbassando naturalmente il prezzo di vendita, poiché ogni ulteriore lavoratore assunto comporta per l'impresa un aumento dei suoi profitti.

In contrapposizione alla *wage economy*, due sono le specifiche, principali caratteristiche di tale sistema: 1) In ciascuna impresa si determina una relazione inversa tra numero di occupati e livello del salario percepito dai lavoratori dell'impresa. Poiché il costo marginale del lavoro è sempre inferiore al costo medio del lavoro, ossia al salario pagato nell'impresa, quest'ultimo diminuisce all'aumentare del numero di occupati. 2) Il sistema è caratterizzato da un costante eccesso di domanda di lavoro. Di nuovo poiché il costo marginale del lavoro è sempre inferiore al costo medio, l'eguaglianza tra valore del prodotto marginale del lavoro e salario lascia infatti un eccesso del salario sul costo marginale del lavoro.

1.3. Passiamo ora a un sistema, assai più frequentemente considerato da Weitzman, in cui la retribuzione sia composta da un salario base fisso ω e da una quota λ del profitto netto per lavoratore. ω e λ siano dati e uniformi nel breve periodo. Avendo come riferimento la semplice economia considerata in Weitzman [1985c], il salario unitario dei lavoratori della singola impresa i è dunque pari a:

$$(2) \quad W_i = \omega + \lambda \frac{R_i(L_i) - \omega L_i}{L_i}$$

dove $R_i(L_i)$ rappresenta il ricavo totale come funzione del numero di lavoratori occupati nell'impresa i . Essendo il profitto netto dell'impresa i

$$\pi_i(L_i) = (1 - \lambda) (R_i(L_i) - \omega L_i),$$

la sua massimizzazione da parte dell'impresa condurrà alla produzione della quantità in corrispondenza della quale il ricavo marginale sia uguale alla parte fissa della retribuzione:

$$R'_i(L_i) = \omega.$$

In che modo si modificano in questo contesto le due caratteristiche della *share economy*, menzionate nel paragrafo precedente, in cui $\omega = 0$? La relazione inversa, in ciascuna impresa, tra numero di occupati e salario unitario dei lavoratori dell'impresa continua a sussistere anche ove $\omega > 0$. Non si può più viceversa affermare che il nuovo sistema risulti *sempre* caratterizzato da un costante eccesso di domanda di lavoro. Un tale eccesso si manterrà infatti soltanto fino a quando il ricavo marginale supera la parte fissa della remunerazione. Ovviamente, se ω è sufficientemente basso, è probabile che la piena occupazione sia raggiunta prima che il ricavo marginale, in ciascuna impresa, eguagli ω , cosicché si manterrebbe anche in piena occupazione un eccesso di domanda di lavoro. Ma in linea generale, ossia indipendentemente dai valori dei parametri, non è più possibile affermare un costante eccesso di domanda di lavoro, anche se va al contempo sottolineato che il passaggio a una *share economy* i cui parametri ω e λ siano tali da comportare un eguale salario complessivo per i lavoratori, esercita comunque, qualunque sia il livello della parte fissa della remunerazione, una spinta all'ampliamento dell'occupazione.

C'è un ultimo, rilevante punto da mettere in evidenza. In linea di principio queste caratteristiche si mantengono quali che siano i valori dei parametri λ e ω . Più precisamente, tanto più alto è il parametro «partecipativo» λ , tanto più *duratura* è la spinta che il passaggio all'economia partecipativa esercita sulla domanda di lavoro e tanto più probabile è il perdurare, pur in piena occupazione, di un eccesso di domanda di lavoro.

2. «Share economy» («à la» Weitzman) e livelli occupazionali

2.1. Pur mantenendo ferma la tesi della superiorità di una *share economy* rispetto alla *wage economy*, per le migliori proprietà macroeconomiche della prima, gli interventi di Weitzman mostrano con il tempo qualche elemento di cautela. Dalle nette affermazioni iniziali secondo cui la *share economy* è in grado di scongiurare automaticamente ogni problema di inflazione e di disoccupazione², si passa ad espressioni più contenute per le quali le difficoltà della politica macroeconomica standard inducono a ritenere che «perhaps the time has come to think seriously about basic reform of microeconomic

² Il libro del 1984 è pieno di espressioni di questo tipo. Si veda, per fare un solo esempio, Weitzman [1984, 3].

incentives as a kind of alternative, or at least complementary, approach» [Weitzman 1986, 1].

In realtà di dimostrazioni incontrovertibili Weitzman ne ha fornita una sola: la dimostrazione [Weitzman 1983] che «piccoli shocks nell'intorno di una posizione di equilibrio stazionario di lungo periodo» di pieno impiego lasciano un sistema partecipativo in piena occupazione nel breve periodo, mentre un *wage system* risponderebbe creando disoccupazione. Le migliori proprietà macroeconomiche della *share economy* rispetto alla *wage economy* si manifestano dunque con risultati certi nel breve periodo di fronte a shocks del tipo descritto. La *wage economy* infatti non è in grado nel breve periodo di garantire la piena occupazione poiché in generale essa, per così dire, scarica il peso dell'aggiustamento nel breve periodo sulle quantità e sui livelli occupazionali, riducendoli entrambi di fronte a flessioni della domanda.

Nonostante l'interesse di questo risultato, sembra difficile tuttavia sopravvalutarne la rilevanza, proprio perché nella dimostrazione si presuppone un equilibrio di pieno impiego di lungo periodo e si considerano soltanto shocks che lasciano il sistema nell'intorno di tale equilibrio. In effetti, se solo per la superiorità nell'intorno dell'equilibrio di lungo periodo si dovesse raccomandare il passaggio alla *share economy*, l'incertezza della teoria, la quale non ha certo conclusivamente dimostrato una generale tendenza all'equilibrio di lungo periodo, e l'osservazione della realtà, la quale sembra assai poco gravitare attorno a un tale equilibrio, indurrebbero ad attribuire una rilevanza limitata alla scelta tra i due sistemi.

Conviene dunque passare da una tale impostazione del problema e dalla sua ipotesi di base – la permanenza del sistema economico nel o attorno all'equilibrio di pieno impiego di lungo periodo – a un approccio più generale. Chiediamoci dunque, in generale, quando la pressione che il passaggio alla *share economy* comporta sulla domanda di lavoro si traduce effettivamente in un aumento di occupazione. La risposta assai generale data da Nuti [1986] e la sua impostazione di analisi costituiscono a mio parere l'approccio più utile al problema. L'osservazione assai generale di Nuti è che al mutamento proposto da Weitzman del sistema di retribuzione non si accompagna alcun aumento di occupazione qualora ci si trovi di fronte a situazioni di disoccupazione di tipo «classico» e di tipo «keynesiano». Così, se la dotazione di capitale del sistema, date le tecniche, non consente l'impiego di tutta la forza lavoro esistente, il caso «classico», o se vi sono deficienze di domanda effettiva tali che il valore del prodotto marginale del lavoro si annulla prima che si sia raggiunto il pieno impiego, pur in presenza di una produttività in termini fisici positiva, il caso «keynesiano», la *share economy* non è in grado di condurre

alla piena occupazione, anche ove ω sia uguale a zero. Ciò consente di delimitare con precisione il tipo di disoccupazione che la proposta di Weitzman appare in grado di fronteggiare (supponendo naturalmente valori adeguati dei parametri ω e λ): una disoccupazione dovuta a un salario reale più elevato di quello compatibile con la piena occupazione. Si tratta dunque di una disoccupazione di tipo neoclassico.

A questo punto, vale la pena chiarire subito due punti, leggermente ambigui nella trattazione e nelle argomentazioni di Weitzman. Nel modello di equilibrio temporaneo elaborato in Weitzman [1985c], su cui avremo modo di tornare in seguito, si dimostra che, partendo da una situazione di disoccupazione, il passaggio a una *share economy* i cui parametri ω e λ siano fissati a livelli tali da garantire lo stesso salario monetario vigente nella *wage economy*, potrebbe accompagnarsi inizialmente nel breve periodo a una crescita del salario reale. Ciò si verifica, si dimostra, qualora la produttività del lavoro non abbia un andamento anticiclico³. Qui c'è intanto da osservare che poiché in tale sistema, come Weitzman ha sempre avuto cura di sottolineare, assumere non è un problema, l'andamento della produttività potrebbe avere direzioni diverse da quelle che ci si possono attendere in una *wage economy*. Ma il punto principale non è questo; ciò su cui è opportuna grande chiarezza è che, anche se è vero che il salario reale potrebbe inizialmente salire, vi è disoccupazione nel sistema proprio perché il salario reale è troppo alto. Non tragga dunque in inganno questo possibile andamento del salario reale nel breve periodo sul tipo di disoccupazione che la *share economy* può fronteggiare, che è, ripetiamo, una disoccupazione di tipo neoclassico, cioè dovuta a un salario reale troppo alto.

Il secondo punto su cui sembra opportuna maggior chiarezza è il seguente. Weitzman spesso sembra quasi voler limitare la rilevanza della flessibilità dei salari monetari che si introduce con la *share economy*. «Profit sharing – ad esempio egli afferma – does more than simply introduce some flexibility of wages. It builds in a permanent incentive for firms to want to retain their employees, not because of low pay, but because the marginal cost of an extra worker is less

³ Questa è in realtà una condizione sufficiente ma non necessaria per avere un aumento del salario reale. A tal fine si richiede infatti soltanto che, essendo il salario reale dato da

$$\frac{W}{P} = (1 - \lambda) \frac{\omega}{P} + \lambda \left(\frac{Y}{L} \right),$$

$\lambda(Y/L)$ non decresca più rapidamente di quanto cresca $(1 - \lambda)\omega/P$.

than the marginal revenue product created by that worker» [Weitzman 1985c, 948]. Personalmente espressioni di questo tipo mi sembrano un po' giochi di parole, che non giovano molto alla chiarezza. Flessibilità dei salari monetari e pressione sulla domanda di lavoro poiché il valore del prodotto marginale del lavoro è superiore alla parte fissa del salario sono due facce della stessa medaglia, elementi *entrambi* in modo analogo caratteristici dell'operare della *share economy* e cruciali per il verificarsi di un aumento dell'occupazione. Se i salari monetari non scendessero, il valore del prodotto marginale del lavoro non sarebbe superiore alla parte fissa del salario e, d'altro canto, questa superiorità implica, nella *share economy*, un abbassamento dei salari monetari.

2.2. La risposta al quesito del paragrafo precedente sulla capacità della *share economy* di superare situazioni di disoccupazione: la *share economy* è inefficace di fronte a una disoccupazione di tipo classico e keynesiano, mentre è efficace di fronte a una disoccupazione di tipo neoclassico, è, come si è già osservato, assai generale. Questa risposta in sé non dice molto sull'opportunità di passare al diverso sistema retributivo della *share economy*. Una maggior precisione richiede una qualche risposta a un ulteriore quesito: quale dei tre tipi di disoccupazione ha la rilevanza maggiore e caratterizza più frequentemente il reale andamento delle economie capitalistiche? Ovviamente, il quesito è di un certo impegno. Rispondere ad esso significa ad esempio affermare la maggiore forza esplicativa della teoria neoclassica degli equilibri di pieno impiego di lungo periodo verso i quali tenderebbe il sistema, oppure la maggiore forza esplicativa della teoria keynesiana di comunque persistenti situazioni di disoccupazione e di *assenza* dell'operare di quelle tendenze di lungo periodo. La difficoltà di affermazioni di questo tipo risulta evidente non appena si pensi che nessuna delle due proposizioni, già nel loro solo contenuto teorico, appare, «allo stato dell'arte», sufficientemente e rigorosamente dimostrata.

Nello stesso tempo, tuttavia, occorre osservare che qualunque sia la risposta che si ritenga di poter dare a questo secondo quesito, va adeguatamente apprezzato il fatto che la proposta realizza *comunque* uno stimolo dal lato dell'offerta all'espansione della produzione. Che questo stimolo poi possa o no, assai spesso o talvolta, tradursi in un reale aumento di produzione e occupazione è una questione che, soprattutto in quella situazione di scarsità di certezze cui si accennava sopra, non deve far sottovalutare o addirittura trascurare il fatto che la rilevanza della proposta è comunque positiva.

Finora, ciò che appare discutibile è soltanto la pretesa *generale* capacità della *share economy* di garantire la piena occupazione. In

questa convinzione di Weitzman vi è una sorta di incomprendimento, o comunque di sottovalutazione, della teoria keynesiana su cui vale la pena soffermarsi, se non altro per giustificare la individuazione dei tre tipi distinti di disoccupazione considerati e in che senso si debba, o almeno si possa, parlare di disoccupazione keynesiana. Le citazioni dei lavori di Weitzman che sostengono questa mia opinione sono numerosissime. Qui solleverò solo due punti, tra loro strettamente connessi.

Il primo punto, che appare costante in tutti gli interventi di Weitzman e che distingue ogni analisi in essi contenuta dall'impostazione keynesiana, è il seguente. Un equilibrio di sottoccupazione provocato da una domanda aggregata insufficiente dipende, nelle parole di Weitzman [1982, 787], dal fatto che «The market system suffers from a "failure to coordinate" the desired consumption and production plans of all agents because the unemployed lack the means to communicate or make effective their potential demands». Dal lato della domanda, come già questa definizione chiarisce bene, Weitzman sembra costantemente vedere soltanto i problemi che sorgono per il fatto che non vi è piena occupazione. In tutte le sue elaborazioni, dal modello di equilibrio generale con rendimenti crescenti del 1982 al modello della *share economy*, vi è deficienza di domanda a motivo del fatto che non c'è piena occupazione: dunque la deficienza di domanda si supera precisamente con l'aumento dell'occupazione⁴. Questa è un'ottica esattamente opposta a quella di Keynes, il cui obiettivo, trascurato di fatto da Weitzman, era viceversa esattamente quello di mostrare che la domanda può costituire comunque un ostacolo *insuperabile* alla piena occupazione e che non vi è in generale piena occupazione (effetto) a motivo del fatto che la domanda è scarsa (causa).

Il mancato riconoscimento che un messaggio centrale nell'opera di Keynes è proprio che le condizioni della domanda possono costituire un ostacolo insuperabile alla piena occupazione, e qui veniamo al secondo punto, richiede naturalmente da parte di Weitzman un'interpretazione in un certo senso limitativa dell'analisi keynesiana. Questa viene infatti relegata da Weitzman [1986, 3] al ciclo economico: «The modern mainstream approach to macroeconomics – scrive Weitzman – began with Keynes. It is not as if previous economists disre-

⁴ Naturalmente questa posizione lascia aperta la spiegazione di come si generi e da che cosa dipenda la disoccupazione. Nel modello a partire dal quale Weitzman propone un sistema di retribuzione fondato sulla partecipazione agli utili, l'esistenza di disoccupazione dipende da un salario reale troppo alto. Nel modello di equilibrio generale con rendimenti crescenti del 1982, un determinato livello di disoccupazione è assunto per ipotesi e sulla sua formazione non si fornisce alcuna spiegazione.

garded business cycles...». Naturalmente il ciclo è questione estremamente seria e complessa, ma, senza voler sollevare qui particolari problemi di interpretazione, Keynes indubbiamente ha sollevato anche una questione più generale, vale a dire l'esistenza di ostacoli permanenti dal lato della domanda alla piena occupazione.

Nell'ambito della sua interpretazione Weitzman [1986, 3], sostenendo che a salari troppo elevati va in generale attribuita l'esistenza di disoccupazione, afferma allo stesso tempo che Keynes ha avuto il merito di chiarire che vi è disoccupazione perché i salari sono troppo elevati rispetto alla domanda. Tuttavia, «As a purely practical matter, discretionary fiscal and monetary policy represented a far more pragmatic approach to attacking unemployment than any conceivable series of wage reductions» [*Ibidem*, 5]. L'incertezza infatti degli effetti di una riduzione dei salari monetari mal si adattava alle caratteristiche di Keynes, «Who wasn't the type to introspect overly long on theoretical paradoxes when actual solutions were close at hand» (p. 3). Così, «Like a fantastic magician, Keynes removed the malfunctioning labor market and the wage issue from right before the public's eyes and replaced it by discretionary government policy to manage aggregate demand via the skillful manipulation of financial aggregates» (p. 5).

Ora al di là di tutto questo, anche se è difficile trattenersi dall'osservare una esagerata riduttività nell'interpretazione di Keynes, Weitzman di fatto trascura un punto centrale, vale a dire la possibilità, ritenuta peraltro da Keynes il caso generale, di vincoli insuperabili dal lato della domanda, tal che il reddito nazionale risulti determinato soltanto da questa. La non considerazione di fatto di questo punto centrale consente evidentemente a Weitzman di sostenere che la disoccupazione in definitiva dipende soltanto da salari reali troppo elevati e di affermare di conseguenza appunto la generale capacità della sua proposta di economia partecipativa di eliminare situazioni di disoccupazione.

2.3. La non considerazione di quel punto centrale dell'analisi keynesiana, sottolineato nel paragrafo precedente, si spinge in Weitzman fino a condurlo a trascurare del tutto nell'ambito di un modello macroeconomico assai tradizionale, quale quello elaborato in Weitzman [1985c], la possibilità di «casi keynesiani». Sofferiamoci assai brevemente su questo modello.

In esso Weitzman dimostra che il passaggio a una *share economy* comporta nel breve periodo un reddito nazionale più elevato e un livello dei prezzi meno elevato di quelli di una corrispondente *wage economy*. Reddito e prezzi inoltre non dipendono dal pa-

parametro λ : per uno stesso ω , sono gli stessi qualunque sia λ . In generale nel breve periodo «it seems a fair generalization to say that, in the real world, a genuine profit-sharing system will be operating in the region ($\tau > 0$) [ossia in piena occupazione] whereas a wage system will be largely confined to the region ($\tau < 0$) [ossia esibirà disoccupazione]» [Weitzman 1985c, 948]. Nel lungo periodo, gli equilibri dei due sistemi sono uguali: entrambi tendono a un'analoga struttura dell'allocazione delle risorse. La generale conclusione di Weitzman è dunque che una *share economy* è in grado di mantenere costantemente la piena occupazione, mentre per la *wage economy* questa è solo una tendenza di lungo periodo.

Ora, vi sono due presupposti, non espliciti nell'articolo, per la validità dei suoi principali risultati, su cui vale la pena richiamare l'attenzione. In primo luogo vi è una presunzione che la conversione alla *share economy* sia di proporzioni tali, ossia che la parte fissa della retribuzione sia sufficientemente piccola, da dar luogo a una spinta alla domanda di lavoro tale da mantenere il pieno impiego. L'interesse al confronto tra i due sistemi sul piano analitico non faccia qui trascurare il fatto che si tratta di un'ipotesi abbastanza impegnativa. Non sembra infatti molto realistico ritenere che ai fini della realizzazione del progetto siano indifferenti alle parti interessate i valori dei parametri ω e λ . Su questo tipo di questioni torneremo comunque tra poco.

Il secondo presupposto per l'ampliamento dell'occupazione connesso al passaggio alla *share economy* è che non vi siano vincoli dal lato della domanda all'espansione della produzione. Questo presupposto è assicurato dalla struttura estremamente semplice del modello. In esso infatti non vi sono né investimenti né mercato del credito, vale a dire gli elementi senza i quali l'analisi keynesiana non ha più nulla di interessante da dire. In questo contesto ostacoli insuperabili dal lato della domanda all'espansione della produzione non possono esistere per ipotesi. Così, per ipotesi risultano esclusi quelli che nei modelli macroeconomici tradizionali vengono considerati i casi keynesiani, ossia situazioni in cui la domanda di moneta appare infinitamente elastica al tasso di interesse e situazioni in cui gli investimenti sono completamente rigidi al tasso d'interesse. Se il sistema economico si trovasse nell'uno o nell'altro tipo di situazioni, il passaggio a una *share economy* sarebbe ininfluente sul livello dell'occupazione poiché il reddito risulta in esse rigidamente determinato dalla domanda aggregata.

Anche al di là di questioni di interpretazione dell'opera di Keynes, non sembra dunque palesemente possibile attribuire in via generale alla *share economy* la capacità di superare situazioni di

disoccupazione. Come si è visto, ciò è infatti rigorosamente sostenuto da Weitzman [1986] solo, per così dire, richiudendosi in un modello in cui la disoccupazione non può dipendere da null'altro che da un salario reale troppo elevato.

2.4. Vale la pena infine richiamare l'attenzione sul fatto che qualche dubbio, o semplicemente l'esigenza di più ampie dimostrazioni su una generale capacità della *share economy* di assicurare la piena occupazione, li si possono ricavare addirittura da risultati analitici conseguiti dallo stesso Weitzman. Ci si sta riferendo al modello di equilibrio generale con rendimenti crescenti apparso sull'«*Economic Journal*» un anno prima, nel 1982, del primo intervento di Weitzman, sempre sull'«*Economic Journal*», sulla *share economy*, modello al quale Weitzman non ha generalmente fatto riferimento nei suoi numerosi scritti sulla *share economy*.

In questo modello Weitzman [1982, 795] non offre alcuna spiegazione di come si generi disoccupazione nel sistema, ma assume per ipotesi che la domanda aggregata sia «at the hypothetical level which *would* be generated if the source of all spending were factor income at an unemployment rate u ». Egli dimostra quindi che, in presenza di disoccupazione, non esistono tendenze automatiche che operino per la sua riduzione. In particolare, riduzioni del salario monetario provocherebbero soltanto riduzioni proporzionali dei prezzi mentre riduzioni del salario reale farebbero addirittura salire la disoccupazione. Il suggerimento del modello è dunque «a pump-priming government strategy aimed at shocking a depressed economy into states of full employment and keeping the pump running long enough to build up perceptions of high aggregate demand» [*Ibidem*, 804]. Come si vede, i risultati di questo modello non appaiono immediatamente conciliabili con quelli del modello della *share economy* e, ciò che in particolare appare opportuno sottolineare, la capacità esplicativa del primo non farebbe che ridurre, in mancanza di un'opportuna dimostrazione in senso contrario di Weitzman, la generalità dei risultati del secondo. Certo si tratta di un modello assai semplificato, visto che per ipotesi non vi è risparmio, investimento, moneta né commercio internazionale. Tuttavia, se è vero che l'espressione «capacità esplicativa» va usata con una qualche cautela parlando di un tale modello, è anche vero che esso inserisce un ulteriore elemento – rendimenti crescenti come responsabili dell'assenza di tendenze automatiche alla piena occupazione – con cui la questione dell'ambito di rilevanza della proposta di economia partecipativa di Weitzman dovrebbe, per così dire, fare i conti.

3. La questione del realismo della proposta di Weitzman

3.1. Tutta l'analisi e tutte le argomentazioni di Weitzman sulla *share economy* sono svolte in termini statici. Analogamente nel dibattito, un'impostazione dinamica dell'analisi della proposta di Weitzman sembra essere stata singolarmente poco coltivata.

Ora, ove si abbandoni l'ambito statico nel quale Weitzman esclusivamente ragiona, si manifesta a mio parere la debolezza maggiore della proposta, la quale, si sosterrà, da un lato troverebbe forti ostacoli ad una sua accettazione da parte delle imprese e dall'altro, ove pure fosse accettata, assai difficilmente si mostrerebbe in grado di essere, in misura sufficientemente generale, *di fatto* rispettata dai lavoratori.

«The wage firm and its workers – scrive Weitzman [1985, 44] – do not have the proper incentives to cease polluting the macroeconomic environment by converting to a share contract. The essence of the public good aspect of the problem is that, in choosing between contract forms, the firm and its workers do not take into account the employment effects on the labour market as a whole...». Dunque Weitzman ne fa una questione di assenza di incentivi che spingerebbe lavoratori e imprese a non tener conto degli effetti sul livello di occupazione dell'economia delle diverse forme di contratto salariale. Ma le cose non stanno generalmente così: stanno come le dipinge Weitzman solo se si ragiona in un contesto statico. Al di fuori di un tale contesto, le reazioni di lavoratori e imprese alla proposta saranno presumibilmente profondamente diverse, e in particolare fortemente ostili da parte delle imprese.

Iniziamo, tuttavia, mantenendo il riferimento analitico di Weitzman, l'equilibrio stazionario di lungo periodo. Per quanto riguarda i lavoratori, è difficile immaginare né sembrerebbe razionalmente giustificabile una opposizione di principio alla proposta. È vero che i lavoratori sono avversi al rischio, ma a questo va osservato che: 1) il possibile effetto della proposta sul piano macro (un aumento dell'occupazione) è di loro specifico ed esclusivo interesse, e 2) il rischio nella *share economy* di un salario inferiore potrebbe tramutarsi nella *wage economy* in un rischio di licenziamento, dunque in un rischio di un danno maggiore. Per questi motivi sembra condivisibile la conclusione di Weitzman [1984, 139] «It is *not* true that in a share economy workers are bearing the risk, while in a wage economy firms are bearing the risk».

Per quanto riguarda le imprese, nel contesto dell'equilibrio stazionario di lungo periodo, esse non potrebbero che essere favorevoli alla proposta qualora il passaggio alla *share economy* fosse tale da mantenere il salario complessivo nella nuova situazione uguale a quello del-

la precedente *wage economy*. Infatti, se il parametro partecipativo λ non è «troppo elevato», ma è tale da lasciare immutata la remunerazione complessiva, dato w , il contratto partecipativo significherebbe per le imprese nel breve periodo possibilità di profitti maggiori di quelli ottenibili con un salario fisso. Nell'ambito dell'ipotesi considerata, nel breve periodo i profitti nella *share economy*, se diversi da quelli della *wage economy*, possono essere soltanto maggiori.

Tuttavia, questa non è l'ottica *corretta e rilevante*. È sensato infatti esaminare il comportamento e le decisioni di lavoratori e imprese sulle forme del contratto salariale dando ad essi come unico punto di riferimento del loro ragionamento un contesto stazionario di lungo periodo? Non lo è sicuramente. Qualunque cosa si pensi dell'equilibrio stazionario di lungo periodo, è fuori discussione che la storia del capitalismo è in misura nettamente prevalente una storia, dal punto di vista degli elementi rilevanti in questa discussione, di continui mutamenti e del continuo formarsi e scomparire di sovraprofiti, sovraprofiti non connessi al fatto che l'economia sta solo marciando verso l'equilibrio di lungo periodo, non connessi dunque esclusivamente a sproporzioni delle quantità, ma connessi a mutamenti che rendono non esattamente delineabile il quadro di una posizione di lungo periodo. L'esperienza reale e la ricerca di sovraprofiti da parte delle imprese rappresentano l'elemento cruciale di riferimento nel valutare le possibili reazioni alla proposta di Weitzman. Ma qui appare subito chiaro che le imprese avrebbero motivo di opporsi alla proposta non perché, come pone la questione Weitzman, siano insensibili, a meno di essere adeguatamente incentivate, agli effetti macro delle forme contrattuali, ma perché un contratto partecipativo, è presumibile, va contro i loro interessi.

Se si visse in un mondo statico, vi sono le basi per un accordo partecipativo nel senso che esiste un reciproco interesse della *classe* dei lavoratori e dell'*insieme* delle imprese a tale accordo. Assumendo le parti come riferimento l'esperienza reale, e *questo* accadrebbe, le reazioni di imprese e lavoratori non possono che essere opposte: nettamente negative da parte delle imprese, positive da parte dei lavoratori. Uno stabile passaggio a forme contrattuali partecipative, e in questo consiste la proposta, significherebbe *in generale* una distribuzione ben diversa da quella risultante da un contratto a salario fisso e ben più sfavorevole alle imprese; e naturalmente gli effetti redistributivi sarebbero ben maggiori in situazioni che non si collochino all'interno di tendenze verso equilibri di lungo periodo. C'è una rilevante asimmetria per le imprese nelle loro possibilità di azione o di difesa nelle due economie: mentre nella *wage economy*, in situazioni di flessione dei profitti, l'impresa ha una alternativa, che è quella di licenziare e ridurre le proprie dimensioni, nella *share economy* non ne ha

nessuna di fronte a un'espansione dei profitti, vale a dire deve semplicemente dividerli con i lavoratori.

Non è certo ipotizzabile che le imprese siano indifferenti rispetto a questa asimmetria o che addirittura preferiscano l'assenza di alternative della *share economy*. Pensare, non assumendo come riferimento del ragionamento un ambito statico, che le imprese possano preferire in generale, *a priori*, di dividere con i lavoratori perdite e sovraprofitti piuttosto che licenziare e ridurre le proprie dimensioni in situazioni recessive e godere per intero di sovraprofitti su costi salariali dati, significherebbe ipotizzare un tipo di impresa, qualunque siano le norme che si supponga guidino il loro comportamento in un contesto dinamico, *assai* più sensibile alla minimizzazione delle perdite che alla massimizzazione dei sovraprofitti: un'impresa, dunque, certamente non molto rappresentativa sia in letteratura sia nella storia del capitalismo. La possibilità di realizzare sovraprofitti rispetto ai costi dei mezzi di produzione soltanto oppure rispetto a questi e al costo del lavoro individua sistemi economici profondamente diversi, e non appare giustificabile sul piano del realismo trascurare le forti resistenze che le imprese opporrebbero a una generale trasformazione verso il primo sistema.

Né appare condivisibile la caratteristica che Weitzman [1984, 9] vanta a merito dell'economia partecipativa: «In contrast, the share macroeconomy exhibits strong natural tendencies towards full employment and price stability, while its microeconomic counterpart turns out to be a firm whose managers lavish as much attention on pleasing their workers as on satisfying their customers». Questa affermazione di Weitzman sulla *microeconomic counterpart* della *share economy* non è vera in generale: è vera solo nel breve periodo, ove il sistema tenda all'equilibrio stazionario di lungo periodo. Nel caso di innovazioni, di qualunque tipo, dell'impresa che la mettono in grado di realizzare consistenti sovraprofitti, la divisione di essi con i lavoratori, i quali non hanno partecipato a nessuna decisione, rende l'affermazione di Weitzman presumibilmente (qualunque sia la valutazione che si voglia dare dell'atteggiamento delle imprese) *assai* meno realistica e occasioni di tensione non mancherebbero.

Da ultimo vorrei richiamare l'attenzione sull'interessante (per certi aspetti) lavoro di Blanchflower e Oswald [1987] i quali presentano una rassegna sulle stime dei risultati che le limitate esperienze di *profit sharing* hanno conseguito in termini di crescita dell'occupazione. La loro ampia rassegna evidenzia che poco si può affermare, data l'esiguità delle esperienze osservabili, e in ogni caso conclude che gli effetti sull'occupazione sembrano *assai* modesti. Più interessanti e più univoci sono i risultati su aspetti qualitativi; in particolare alcune indagini basate su interviste sull'atteggiamento dei lavoratori mostrano

che un sistema di *profit sharing* risulta da essi preferito e apprezzato ed inoltre che in generale i lavoratori ritengono che un tale sistema migliori la loro disponibilità verso l'impresa. Questo risultato evidentemente conferma le opinioni che qui si sono espresse. Sarebbe interessante e auspicabile estendere l'indagine alle imprese.

3.2. La questione del realismo della proposta di Weitzman, oltre che la sua accettabilità da parte di imprese e lavoratori, riguarda anche un ulteriore aspetto. Assumiamo per ipotesi che vi siano contratti di partecipazione, anche generalizzati all'intera economia. Il comportamento dei lavoratori, se il sistema conserva il principio del libero scambio e della libera contrattazione, li renderebbe estremamente instabili.

Una differenziazione di profitti ben maggiore di quella che caratterizza situazioni di tendenza verso equilibri di lungo periodo, ben maggiore di quella dovuta *esclusivamente* a sproporzioni delle quantità, è – per dire quasi l'ovvio – una eventualità piuttosto frequente e piuttosto diffusa tra i vari settori. A tale eventualità, con contratti di partecipazione, non corrisponde soltanto una distribuzione tra salari e profitti diversa da quella che può ragionevolmente caratterizzare situazioni di tendenza verso l'equilibrio di lungo periodo, ma corrispondono anche salari unitari *pesantemente* differenziati.

Ora, sulla plausibile ipotesi di un mercato del lavoro concorrenziale, si presuppone normalmente un salario unico per uguali lavori. Nella *wage economy*, questo salario unico (sia esso o no al livello di equilibrio di lungo periodo) si fissa nella fase della contrattazione, precedente e comunque indipendente da quella della produzione. Nella *share economy*, salario unitario unico e salario di equilibrio sono *entrambi* caratteristiche di lungo periodo, realizzate (o alle quali si tende) attraverso variazioni della produzione e variazioni del parametro di partecipazione.

In presenza di salari assai differenziati, sarebbe inevitabile un'offerta di lavoro verso le imprese con più alti profitti, una offerta ad un salario fisso inferiore a quello corrisposto in tali imprese e naturalmente superiore a quello delle imprese da cui i lavoratori in questione provengono. Opererebbe inevitabilmente in altri termini lo stesso meccanismo che in sostanza sottende l'ipotesi di un salario unico stabilito in fase di contrattazione. Non sarebbe ragionevole supporre, dato il parametro fisso di partecipazione nel breve periodo, una diminuzione del salario esclusivamente attraverso aumenti di produzione: a meno di fare ipotesi particolarmente forti sulla tecnologia, il numero massimo di lavoratori impiegabili è da presupporre dato nel breve periodo e presumibilmente inferiore all'offerta di lavoro che si creerebbe nei confronti di tali imprese.

Vale inoltre la pena osservare che un'offerta di lavoro, per così dire, «al ribasso», avrebbe nelle condizioni ipotizzate una forza contrattuale assai notevole. Si pensi ad esempio al fatto che anche laddove i contratti tra imprenditori e sindacati hanno valore *erga omnes* (come in Italia) e riguardano un salario fisso, il salario contrattuale è un salario base o minimo, tale per cui non è possibile lavorare per un salario inferiore. La forza di questo minimo viene da un'ampia schiera: quella degli occupati, e laddove la disoccupazione dipendesse da salari troppo alti, è la forza degli occupati a prevalere sulla concorrenza dei disoccupati. Questo quadro non esiste per nulla nelle condizioni che si sono ipotizzate: in queste infatti si creerebbero condizioni di concorrenza anche tra gruppi di occupati, per salari che possono essere assai più alti del livello di equilibrio di lungo periodo, e naturalmente la forza contrattuale dei lavoratori a più basso salario, nelle condizioni ipotizzate, sarebbe fortissima.

Naturalmente se il livellamento dei salari avvenisse esclusivamente sulla base della concorrenza tra i lavoratori e non sulla base di aumenti di produzione sollecitati dal meccanismo retributivo della *share economy*, gli effetti positivi di tale meccanismo sulla produzione e sui livelli occupazionali risulterebbero completamente e irrimediabilmente annullati. Essi sarebbero viceversa massimi ove la concorrenza tra i lavoratori non operasse affatto. Di questi due casi estremi, il primo richiede una «notevole» mobilità del lavoro, il secondo un'assoluta rigidità. Si è posto notevole tra virgolette indicando naturalmente con ciò l'impossibilità di definizioni precise: una mobilità sufficiente in determinate circostanze ad annullare gli effetti sulla produzione dei contratti partecipativi potrebbe non esserlo più in circostanze diverse. Per questo motivo il secondo caso estremo appare come il più irrealistico. In generale, tanto maggiore è la mobilità del lavoro, tanto minori tenderanno ad essere gli effetti positivi dei contratti partecipativi sui livelli occupazionali.

Queste considerazioni inducono dunque a ritenere come più realistica l'ipotesi che il livellamento dei salari risulti dovuto sia all'opera della concorrenza tra i lavoratori sia agli effetti dei contratti partecipativi: la misura in cui la concorrenza tra lavoratori vanificherebbe gli effetti positivi sull'occupazione dei contratti partecipativi è una questione a cui è impossibile dare una risposta generale, dipendendo da una serie di circostanze specifiche (in primo luogo dalla mobilità del lavoro), diverse presumibilmente nel tempo, nello spazio e per i singoli settori. Concludendo, ciò su cui in particolare si vuol mettere l'accento è l'instabilità dei contratti partecipativi qualora permanesse nel sistema la possibilità di contratti di tipo tradizionale, a salario fisso, e la conseguente assoluta improbabilità di un effetto «pieno» dei contratti partecipativi sui livelli occupazionali, effetto «pieno» al quale Weitzman fa unicamente riferimento nella sua discussione.

4. Investimenti e «share economy» («à la» Weitzman)

La valutazione che emerge sinora della proposta di Weitzman è sostanzialmente positiva. Se si è infatti posta in dubbio la sua capacità di risolvere *ogni* situazione di disoccupazione, si è anche riconosciuto un valore senz'altro positivo alla spinta che il passaggio a una *share economy* esercita, dal lato dell'offerta, all'espansione della produzione. Più problematica appare, si è visto, la realizzabilità di un tale passaggio, sia perché vi sarebbero in linea di principio forti obiezioni da parte imprenditoriale sia perché la stabilità di tale passaggio potrebbe facilmente essere messa in pericolo dal comportamento dei lavoratori.

Tuttavia, se si esce dall'ambito statico nel quale il dibattito sulla proposta è stato principalmente confinato, emergono nuovi rilevanti e più generali interrogativi sulla positività del progetto di Weitzman. In particolare, vi saranno, e quali, effetti sugli investimenti con un sistema retributivo che porta i lavoratori di ciascuna impresa a beneficiare direttamente di ogni innovazione nell'impresa (con un sistema retributivo, in altri termini, che non consente sovraprofiti calcolati rispetto a *tutti* i costi, quello del lavoro compreso)? L'antagonismo tra lavoro e capitale è solitamente discusso con riferimento a un prodotto sociale dato; ma non va trascurato che un aspetto fondamentale di esso (e forse il più rilevante in termini quantitativi) è connesso proprio alla realizzazione di margini eccedentari rispetto a costi *dati* dei quali fanno parte i salari: nei mutamenti e nelle innovazioni, l'antagonismo tra lavoro e capitale si mostra e si realizza esattamente come nella divisione di un prodotto sociale dato. Realisticamente, è difficile credere che non si connetta alcun effetto all'attenuazione di questo antagonismo, quando al contempo tutte le decisioni relative all'impresa rimangono di dominio esclusivo del capitale.

Weitzman [1986], rispondendo alla diffusa obiezione che il passaggio alla *share economy* potrebbe comportare un abbassamento dell'incentivo all'investimento, affronta in modo limitato la questione. Egli sostiene che poiché la decisione di investimento è una decisione di lungo periodo e poiché nel lungo periodo vi è flessibilità dei parametri ω e λ , i quali assumeranno valori tali da determinare un salario reale uguale a quello della corrispondente *wage economy*, è da ritenere che in *entrambi* i sistemi gli investimenti vengono portati fino al punto in cui il prodotto marginale del capitale è uguale al tasso d'interesse. Inoltre, il fatto che la *share economy* tende a rimanere nel pieno impiego, favorisce maggiori e più costanti investimenti.

Di nuovo, se il riferimento è l'equilibrio stazionario di lungo periodo, le argomentazioni di Weitzman appaiono del tutto convincenti. Ma questo, a mio parere, *non* è il contesto più appropriato per valu-

tare gli effetti del passaggio alla *share economy*. Weitzman ragiona a tecniche date e in questo ambito determina il livello degli investimenti, come appunto quel livello a cui corrisponde l'eguaglianza tra tasso d'interesse e tasso di profitto sul capitale desiderato. In questi termini ci si preclude del tutto la possibilità di vedere che gli effetti di un passaggio alla *share economy* sullo sviluppo economico possono essere negativi. Del resto l'ipotesi di Weitzman che nella *share economy* si mantiene costantemente la piena occupazione presuppone che w sia piuttosto basso, e dunque λ piuttosto alto. Ciò indubbiamente è positivo per una facile realizzazione dell'equilibrio di lungo periodo, ma non è affatto certo che lo sia altrettanto per lo sviluppo del sistema, e presumibilmente non lo sarà. È difficile infatti immaginare che non vi siano effetti con il passaggio alla *share economy* sulla quantità di innovazioni e di investimenti ad esse connessi che comportino la realizzazione di sovraprofitti. Certo è impossibile fare affermazioni precise, ma sarebbe ingenuo non vedere il problema. E non è fuor di luogo chiedersi: un obiettivo limitato quale quello di un eventuale più pronto raggiungimento di una posizione di equilibrio di lungo periodo verrebbe compensato da un capitalismo per un certo verso «spurio», con il rischio di veder ridotto quello che rispetto alle altre formazioni economiche storicamente determinate è un (o forse «il») suo netto vantaggio, uno sviluppo e una crescita complessivi assai superiori?

Weitzman non ha mai preso in considerazione quesiti di questo tipo e la sua «filosofia» in realtà sembra piuttosto estranea ad essi. Ne è una prova la sua costante considerazione del salario nella *wage economy*. Si legge ad esempio in Weitzman [1986, 6-7]: «We try to award every employed worker a predetermined piece of the income pie before it is out of the oven, before the size of the pie is even known. Our "social contract" promises workers a fixed wage independent of the health of their company, while the company chooses the employment level». A mio parere, non è affatto questo il modo più illuminante di considerare il salario fisso o dato della *wage economy*. Il fatto che l'impresa promette al lavoratore un pezzo fisso di torta, senza sapere quanto grande sarà la torta, viene visto da Weitzman come un pericoloso garantismo. Viceversa, il modo corretto di considerare questo contratto è in chiave di contrasto di interessi. L'impresa non si pone nell'ottica: «accetto di garantire il lavoratore che comunque egli prenderà x lire»; ma nell'ottica: «voglio garantire me stessa che, date le x lire che sono costretta a dare ai miei l lavoratori, tutto il resto me lo prendo io». In gran parte su questo si è sviluppata la storia del capitalismo, e proprio perciò è difficile credere, come con tanta sicurezza afferma Weitzman, che essa rimanga sostanzialmente inalterata con il passaggio a un'economia partecipativa.

5. Conclusioni

La valutazione della proposta di Martin Weitzman di economia partecipativa, nonostante la semplicità dell'idea che ne è alla base, è un'operazione alquanto complessa e difficile. Le questioni sono molteplici e, su tutte, è difficile nutrire certezze. L'unica certezza forse è l'opportunità di una maggiore cautela di quella assai sovente, soprattutto all'inizio, mostrata da Weitzman.

La *share economy* sicuramente non è in grado di superare ogni situazione di disoccupazione. Stabilito questo, l'ambito di rilevanza della proposta di Weitzman rimane una questione assai aperta, non esistendo per nessun filone teorico condizioni di conclusività teorica e controllo empirico da consentire conclusioni nette sui riflessi macroeconomici del passaggio alla *share economy*.

Sul piano della realizzabilità della proposta, si pongono rilevanti questioni, non considerate da Weitzman, se si abbandona l'ambito statico al quale la discussione è stata prevalentemente confinata. Le difficoltà riguardano una presumibile forte ostilità da parte imprenditoriale. Dall'altro lato, il comportamento dei lavoratori, i quali dovrebbero in generale avere interesse al mutamento del modo di retribuzione, come peraltro i pur limitati lavori empirici confermano, potrebbe di fatto rendere fortemente instabile il nuovo sistema di retribuzione. Weitzman non sembra rendersene conto, ma è impensabile una stabile economia partecipativa (à la Weitzman) senza un preciso *patto sociale* con il quale imprese e lavoratori vincolino e limitino la propria libertà di contrattazione. Non è una marginale modifica del capitalismo quella che si richiede, e ciò non sembra colto da Weitzman nella sua effettiva rilevanza. Il *patto sociale*, essenziale a mio parere per la realizzabilità della proposta, dovrebbe infatti sacrificare uno dei principi basilari di un'economia di mercato: la piena libertà di scambio e dunque di contrattazione. I lavoratori dovrebbero accettare salari generalmente e assai spesso pesantemente differenziati; le imprese dovrebbero accettare una divisione del valore del prodotto ben diversa e ben più a loro sfavorevole rispetto a quella a cui l'esperienza le ha abituate. Il tutto a favore di stimoli all'aumento dell'occupazione.

Questa modifica del capitalismo appare ancora più rilevante se, infine, la si considera nei suoi possibili effetti sugli investimenti e sullo sviluppo economico. Di nuovo qui si tratta di una questione sulla quale è impossibile ogni conclusione netta. Certamente sarebbe irrealistico, o addirittura ingenuo, ritenere che non vi siano effetti con il passaggio alla *share economy* sullo «spirito d'intrapresa», sulla spinta alle innovazioni e agli investimenti, ma ipotizzare in che misura lo sviluppo ne possa rimanere frenato è semplicemente impossibile.

Concludo con la stessa considerazione finale del mio precedente articolo [Potestio 1986]: una chiarezza preventiva su ogni possibile effetto sarebbe sicuramente e necessariamente paralizzante rispetto a qualunque mutamento proposto, ma un'ampia consapevolezza dei problemi che si pongono ed individuare effetti rilevanti, al di là di una loro completa determinazione e valutazione, appare apprezzabile.

Riferimenti bibliografici

- Blanchflower D. G. e Oswald A. J. (1987), *Profit Sharing – Can It Work?*, in «Oxford Economic Papers», 39, n. 1, marzo.
- Matthews R.C.O. (1985), *Recensione a Weitzman (1984)*, in «Journal of Economic Literature», XXIII, giugno.
- Nuti D. M. (1986), *La partecipazione ai profitti come strumento di politica economica*, in «Politica ed Economia», n. 1, gennaio.
- Potestio P. (1986), *Una nota sul modello di economia partecipativa di M. Weitzman*, in «Politica Economica», II, dicembre.
- Weitzman M. (1982), *Increasing Returns and the Foundations of Unemployment Theory*, in «Economic Journal», 92, dicembre.
- (1983), *Some Macroeconomic Implications of Alternative Compensation Systems*, in «Economic Journal», 93, dicembre.
- (1984), *The Share Economy: Conquering Stagflation*, Cambridge, Massachusetts e London, Harvard University Press.
- (1985a), *Profit Sharing as Macroeconomic Policy*, in «American Economic Review», Papers and Proceedings, LXXV, n. 2, maggio.
- (1985b), *Increasing Returns and the Foundations of Unemployment Theory: An Explanation*, in «Journal of Post-Keynesian Economics», VII, n. 3.
- (1985c), *The Simple Macroeconomics of Profit Sharing*, in «The American Economic Review», dicembre.
- (1986), *Macroeconomic Implications of Profit Sharing*, Relazione presentata alla Conference on Macroeconomics, Cambridge, Massachusetts, 7-8 marzo.
- (1987), *Steady State Unemployment under Profit Sharing*, in «Economic Journal», 97, marzo.