

2

2012

Diritto delle Relazioni Industriali

Pubblicazione Trimestrale - Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (convertito in L. 27/02/2004 n° 46), articolo 1, comma 1, DCB (VARESE)



Rivista di
ADAPT - CENTRO STUDI
 "MARCO BIAGI"

Diritto delle Relazioni Industriali

Rivista trimestrale già diretta da
MARCO BIAGI

In questo numero

RICERCHE

Il lavoro in tempo di crisi tra riforme legislative ed evoluzione della contrattazione collettiva

INTERVENTI

L'articolo 19 dello Statuto, oggi

RELAZIONI INDUSTRIALI E RISORSE UMANE

Il ruolo delle parti sociali nella fase ascendente del diritto dell'Unione europea

GIURISPRUDENZA ITALIANA

*Il datore di lavoro nei gruppi di imprese
 Conversione del rapporto di lavoro a termine e onere della prova
 Il licenziamento del lavoratore malato
 Totalizzazione dei periodi assicurativi delle casse privatizzate*

LEGISLAZIONE, PRASSI AMMINISTRATIVE E CONTRATTAZIONE COLLETTIVA

*Contrattazione territoriale e apprendistato
 Fondi paritetici interprofessionali per la formazione continua
 Congedi e permessi per i familiari dei portatori di handicap grave
 Nuove regole pensionistiche nel pubblico impiego
 Novità per i consulenti del lavoro in materia di praticantato
 I tirocini formativi e di orientamento: profili assicurativi*

GIURISPRUDENZA E POLITICHE COMUNITARIE DEL LAVORO

La Corte di giustizia sulla frequenza o permanenza dell'esigenza sostitutiva nei contratti a termine

OSSERVATORIO INTERNAZIONALE E COMPARATO

*Giappone - La situazione del mercato del lavoro. Analisi 2011/2012
 Dissimmetrie tra i tassi di disoccupazione convenzionali e alternativi
 Rassegna sulla tutela dei lavoratori stranieri*

N. 2/XXII - 2012



GIUFFRÈ EDITORE

*Il lavoro in tempo di crisi tra riforme legislative
ed evoluzione della contrattazione collettiva*

**Nuovi ruoli per i sindacati e per la contrattazione collettiva
dopo l'implosione del capitalismo di Wall Street**

Richard Freeman

Sommario: **1.** Introduzione. – **2.** Che cosa non ha funzionato? – **3.** Regolare la finanza. Chi, io? – **4.** Il lavoro sopporta i costi. – **5.** Può il lavoro aiutare a costruire un'economia sana? – **6.** Conclusioni.

1. Introduzione.

«Ritengo che un potenziamento della contrattazione collettiva sia essenziale. Sono a favore del salario minimo e della regolamentazione dell'orario di lavoro» ⁽¹⁾.

Fino a qualche anno fa – o forse solo fino a pochi mesi prima dell'implosione di Wall Street – la dichiarazione di Keynes del 1938 sul ruolo delle istituzioni del mercato del lavoro e sulla regolamentazione dell'economia sembrava essere una visione economica superata. Contrattazione collettiva: realmente utile? Salari minimi e regolamentazione dell'orario di lavoro: da lodare? Politiche di ripresa dalla Grande Depressione: ma non è il *laissez-faire* il principio ideale?

* *Docente di Economia, Harvard University.*

Traduzione dall'inglese a cura di Elvira Sessa. L'edizione originale di questo testo è stata pubblicata dall'ILO, Ginevra, e da Edward Elgar Publishing Limited, Regno Unito, con il titolo Il ruolo della contrattazione collettiva nell'economia globale – Negoziare per la Giustizia Sociale. Copyright-2011 Organizzazione internazionale del lavoro. Brani tradotti e riprodotti previa autorizzazione. Traduzione italiana copyright 2012. L'ILO non è responsabile per la qualità o l'accuratezza della traduzione. Il responsabile per le opinioni espresse negli studi ed altri contributi resta unicamente il loro Autore e la pubblicazione non rappresenta un'approvazione delle opinioni espresse negli stessi da parte dell'ILO.

⁽¹⁾ J.M. KEYNES, *Letter of February 1 to Franklin Delano Roosevelt*, in J.M. KEYNES, D.E. MOGGRIDGE (eds.), *Collected Works XXI: Activities 1931-1939. World crises and policies in Britain and America*, Macmillan, London, 1938.

Prima di quanto accaduto a Wall Street, i macroeconomisti credevano che la politica monetaria e l'impiego di alcuni stabilizzatori automatici avessero dato origine ad un'era di fluttuazioni economiche piuttosto moderate ⁽²⁾.

I sostenitori della teoria del ciclo economico reale ritenevano che le fluttuazioni cicliche fossero il riflesso dei cambiamenti tecnologici e delle preferenze individuali nell'economia reale, non "capricci" del mercato. In tale contesto gli economisti finanziari asserivano che l'ipotesi di un mercato efficiente ben si adattava alla finanza globale, sorvolando su alcune anomalie minori di cui non valeva la pena preoccuparsi. Le menti migliori e più brillanti di Wall Street avevano sviluppato strumenti finanziari matematicamente complessi che distribuivano i rischi in modo efficiente in tutto il mondo e la Banca mondiale insieme al Fondo monetario internazionale presentava il modello americano di capitalismo come il modello economico del mondo moderno.

La punta di diamante di tale modello era rappresentata da un mercato di capitali scarsamente regolamentato e da un mercato del lavoro ampiamente flessibile, in cui le istituzioni del lavoro avevano un ruolo minimo. Il *Jobs Study* dell'OECD ⁽³⁾ ha ricondotto l'alto tasso di disoccupazione nell'Unione europea a rigidità del mercato del lavoro, senza le quali esso avrebbe funzionato perfettamente, raggiungendo la piena occupazione ed il massimo livello di efficienza. Se il mercato del lavoro avesse potuto seguire l'esempio della finanza, il mondo avrebbe raggiunto il "nirvana" economico. Solo alcuni, come il personaggio *Rip Van Winkle* dell'omonimo racconto, ignari del pensiero moderno sulle virtù dei mercati, forse avrebbero potuto considerare la contrattazione collettiva, la fissazione di un salario minimo e la regolamentazione dell'orario di lavoro quali strumenti essenziali nella gestione delle fluttuazioni economiche. Quando ho accettato di scrivere questo contributo non sapevo che il sistema finanziario americano stesse per subire un tale tracollo da confutare la visione ortodossa del capitalismo di mercato sopra delineata. Il mio progetto era quello di fornire prove aggiornate del fatto che la contrattazione collettiva comprimesse la distribuzione dei guadagni legata alla fissazione delle retribuzioni nel mercato avendo, allo stesso tempo, un debole impatto in termini di efficienza aggregata, ed intendevo sottolineare come tali argomentazioni corrispondes-

⁽²⁾ B.S. BERNANKE, *The Great Moderation*, Remarks by Governor at the meetings of the Eastern Economic Association, Washington, DC, February 20, 2004, The Federal reserve Board.

⁽³⁾ *The OECD Jobs Study. Facts, Analysis, Strategies*, 1994.

sero all'interpretazione delle istituzioni in base al teorema di Coase, secondo cui i sindacati e le imprese possono negoziare in modo efficiente la distribuzione del reddito senza conseguenze negative per nessuno ⁽⁴⁾. Vorrei ricordare che, mentre gli Stati Uniti guidavano altre economie avanzate in termini di performance economica (produttività, nuove tecnologie, piena occupazione, facilità nello *start-up* di impresa, assorbimento di lavoratori immigrati e di lavoratrici donne), negli anni Novanta-Duemila, essi hanno segnato il passo in altri termini (in distribuzione dei guadagni, assistenza sanitaria, capacità dei lavoratori di costituire sindacati, debiti personali, deficit commerciali e percentuale dei giovani che si laureavano all'università) rendendo, nella migliore delle ipotesi, problematico il loro *status* di economia capitalistica di spicco ⁽⁵⁾. Inconsapevolmente stavo per evidenziare che il Paese simbolo di un'economia in un determinato decennio spesso finisce in rovina nel decennio successivo, come è stato per il Giappone negli anni Ottanta e Novanta, per la Germania negli anni Novanta, prima e dopo la riunificazione, e per la Svezia negli anni Settanta rispetto alla fine degli anni Ottanta-Novanta. Il crollo del settore finanziario statunitense e la conseguente recessione globale hanno reso obsoleta tale analisi. Nel 2011 appare evidente, così come lo era nel 1929, che l'economia reale non opera in accordo con il modello del *laissez-faire* ed il "tallone d'Achille" del capitalismo di mercato non è rappresentato dalle istituzioni del lavoro ma da un mercato finanziario non regolamentato.

Gli economisti ortodossi, le banche centrali ed il Fondo monetario internazionale hanno sostenuto i tagli ai tassi di interesse e le spese in disavanzo, politiche che fino a pochi mesi prima sarebbero state definite come irresponsabili, socialiste o come causa della destabilizzazione di Wall Street e del mercato dei titoli. Alan Greenspan, che in qualità di capo della Federal Reserve si era opposto alla regolamentazione governativa dei derivati per timore che ciò avrebbe ostacolato «l'efficienza dei mercati nell'innalzare gli standard di vita», ammise che «l'intero edificio intellettuale [su cui si basava la sua politica] [...] era collassato

⁽⁴⁾ R.B. FREEMAN, *Searching for the EU social dialogue model*, in N. ACOCELLA, R. LEONI (eds.), *Social Pacts, Employment and Growth. A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Physica-Verlag, Heildeberg, 2007, 221-238.

⁽⁵⁾ R.B. FREEMAN, *America Works: Critical Thoughts on the Exceptional U.S. Labour Market*, Russell Sage Foundation, New York, 2007. R.B. FREEMAN, *How well do the clothes fit? Priors and evidence in the debate over flexibility and labour market performance*, in B. EICHENGREEN, M. LANDESMANN (eds.), *US and European Economies in Comparative Perspective*, Routledge, London, 2008.

[...] lasciandolo in uno stato di “sconcertata incredulità”»⁽⁶⁾. Nel pieno della crisi, gli economisti hanno abbandonato i cicli economici reali, le aspettative razionali ed i modelli associati, i quali prevedevano che il mercato avrebbe risolto tutti i problemi tramite stimoli fiscali e l’espansione monetaria della banca centrale europea.

L’implosione di Wall Street ha aperto le porte ad una revisione del ruolo delle istituzioni nell’economia di mercato come pure dell’impatto della politica monetaria e fiscale nella stabilizzazione dell’economia. Il dibattito sulle istituzioni ha riguardato soprattutto il settore finanziario e la definizione di una regolamentazione del settore per controllare l’assunzione di rischio, la frode finanziaria e gli imbrogli che possono minare l’economia reale. A livello di mercato del lavoro, l’OECD non sostiene più che la flessibilità sia la cura a tutti i mali. Ora afferma⁽⁷⁾: «non sembra sussistere nessuna valida ragione tale per cui si possa ritenere che le recenti riforme strutturali abbiano reso i mercati del lavoro dei Paesi OECD sostanzialmente meno sensibili alle recessioni economiche rispetto [...] al passato [...], la “grande stabilizzazione con ogni probabilità non può essere attribuita ai [...] tipi di riforme strutturali che hanno ricevuto molta attenzione da parte degli analisti del mercato del lavoro e dei politici”»⁽⁸⁾; «non sembra esistere nessuna ragione evidente che porti a concludere che i lavoratori, generalmente, siano meglio o peggio preparati a superare un periodo caratterizzato da una debolezza del mercato del lavoro rispetto alle molte altre recessioni passate»⁽⁹⁾. Infatti, seguendo l’esempio di molti Paesi che hanno spinto le imprese a mantenere i propri lavoratori durante la recessione degli ultimi anni Duemila – ad esempio Corea, Germania, Svezia – l’OECD ha riconosciuto che la legislazione a tutela del lavoro, alla quale si era opposta per decenni, potrebbe avere la capacità di contenere la perdita di posti di lavoro in fasi di recessione, mantenendo il legame dei lavoratori con il loro datore di lavoro.

Si può quindi affermare come l’implosione finanziaria e la recessione globale abbiano confutato la tesi secondo cui le istituzioni del lavoro sarebbero la principale causa della debolezza nell’economia capitalista. Ma non hanno dimostrato l’inverso, vale a dire come le istituzioni del lavoro possano contribuire al migliore funzionamento dell’economia di mercato, come nella lettera di Keynes.

⁽⁶⁾ A. GREENSPAN, *A response to my critics*, in *Economists’ Forum*, 6 aprile 2008, www.ft.com.

⁽⁷⁾ *OECD Employment Outlook*, 2009, 39, 40.

⁽⁸⁾ Ivi, 39.

⁽⁹⁾ Ivi, 40.

Le domande che si pongono a questo punto riguardano in primo luogo le modalità in cui la contrattazione collettiva e la regolamentazione del lavoro possono contribuire alla ripresa economica dopo una recessione ed in secondo luogo l'importanza di un ruolo attivo da parte delle istituzioni del lavoro nel riformare i mercati finanziari e per ricostruire un'economia capitalista sostenibile.

Nel presente contributo sostengo che, riducendo la disuguaglianza economica ed incrementando il potere d'acquisto della forza-lavoro, la contrattazione collettiva può contribuire ad una florida ripresa dalla recessione economica globale. Facendo un ulteriore passo in avanti, analizzo l'idea più radicale secondo cui una moderna economia necessita del potere compensativo delle istituzioni del lavoro per sviluppare ed attuare regole che consentano alla finanza di operare per l'economia reale. Senza una voce forte delle istituzioni del lavoro nelle decisioni economiche, le banche e la finanza soffocheranno le riforme e continueranno ad operare come una "mina vagante" nel sistema capitalistico. Se Keynes avesse scritto oggi la sua lettera del 1938, avrebbe probabilmente inviato al Presidente Obama una e-mail scrivendo: «Ritengo che sia essenziale potenziare la contrattazione collettiva e favorire l'approvazione dell'*Employee Free Choice Act*, per consentire ai lavoratori di sindacalizzarsi senza indebite pressioni da parte del management. Sono a favore della regolamentazione delle banche e della finanza e sostengo che il lavoro debba avere un ruolo più incisivo nel ravvivare queste regolamentazioni e queste regole».

In primo luogo, vorrei esaminare il ruolo degli incentivi economici nel favorire imbrogli, una maggiore assunzione del rischio e reati o quasi-reati finanziari che hanno contribuito all'implosione finanziaria ed alla conseguente recessione. Metto in relazione l'incapacità dei regolatori e degli organi di Governo di reagire prima del disastro alla "cattura normativa" ed all'ideologia dell'infallibilità dei mercati, che ha sostituito l'analisi sostantiva nei dibattiti economici e politici. Documento il costo della recessione per i lavoratori, che conferisce ai sindacati e agli altri attori coinvolti un ruolo chiave nel riformare i mercati finanziari.

Da ultimo, esamino le modalità attraverso cui la contrattazione collettiva può agevolare una sana ripresa e come un forte input proveniente dal mondo del lavoro possa contribuire a riscrivere le regole e le regolamentazioni per la finanza.

2. Che cosa non ha funzionato?

La domanda che ci si pone ora riguarda le ragioni per cui un sistema finanziario, che avrebbe dovuto diversificare i rischi ed accrescere la stabilità, ottiene in realtà gli effetti opposti, al fine di comprendere le ragioni per le quali le banche abbiano finanziato il debito con altro debito trasformando il sistema finanziario in un castello di carta.

Nel tentativo di comprendere in che modo «i grandi sistemi di gestione del rischio e dei prezzi [...] che univano le migliori intuizioni di matematici e di esperti finanziari» siano implorsi al punto da richiedere un massiccio intervento da parte del Governo per salvare i mercati finanziari, Alan Greenspan incolpava «i dati inseriti nei modelli di gestione del rischio [che] generalmente riguardavano solo gli ultimi vent'anni, un periodo di euforia»⁽¹⁰⁾. È grave pensare che gli esperti non abbiano usato i dati dei periodi precedenti o valutato scenari estremi dagli effetti devastanti, soprattutto a seguito del collasso del Long Term Capital Management, l'*hedge fund* da 5 miliardi di dollari gestito dagli *insiders* di Wall Street, da premi Nobel per l'economia e da geni della matematica⁽¹¹⁾, eventi che avrebbero dovuto segnalare al settore finanziario che c'era qualcosa di sbagliato nei nuovi strumenti finanziari e nelle strategie di rischio. Rasenta la negligenza criminale il fatto che i regolatori abbiano accettato modelli imprenditoriali di rischio a breve termine, senza compiere analisi indipendenti del rischio sistemico a lungo termine⁽¹²⁾.

L'analisi economica suggerisce, tuttavia, che invece di imputare l'implosione finanziaria all'incompetenza dei banchieri e dei finanziari, quando consideriamo gli incentivi che li hanno indotti a prendere quelle decisioni miopi, rischiose ed opportunistiche che hanno portato all'implosione, dovremmo chiederci piuttosto a chi abbiano giovato. Si prospettavano, infatti, ingenti guadagni per i manager nelle banche e nella finanza se si fossero raggiunte determinate performance anche se solo in apparenza. Per tre o quattro decenni, le disuguaglianze di reddi-

⁽¹⁰⁾ A. GREENSPAN, *A response to my critics*, cit.

⁽¹¹⁾ Nel mese di settembre del 2008, l'*hedge fund*, finanziato in gran parte da derivati, ha comunicato alla Federal Reserve di non essere in grado di coprire perdite di 4 miliardi di dollari. La Russia, travolta dalla crisi dell'economia asiatica, si è dichiarata insolvente.

⁽¹²⁾ Quando il Government Accounting Office ha analizzato i rischi nella privatizzazione della previdenza sociale nel 2002, lo studio partiva dagli anni Trenta: CONGRESSIONAL BUDGET OFFICE, *Evaluating benefit guarantees in social security*, Background Paper, marzo 2006, in www.cbo.gov.

to si sono amplificate negli Stati Uniti e, in misura minore, in altri Paesi avanzati.

Negli Stati Uniti la sperequazione ha raggiunto livelli paragonabili a quelli registrati poco prima della Grande Depressione. I manager americani hanno guadagnato da 200 a 300 volte in più rispetto ai normali lavoratori, ciò è dovuto in gran parte alle *stock options* ed ai *bonus* che erano divenuti la modalità principale di corresponsione dei compensi ai manager, a seguito della riforma tributaria del 1993 attuata dalla amministrazione Clinton che negava la deduzione dell'imposta sulle imprese per retribuzioni superiori al milione di dollari ⁽¹³⁾.

Finanziari, banchieri ed altri dirigenti avrebbero potuto guadagnare somme elevate tramite *options* o *bonus* se le loro imprese avessero riportato alti profitti o se fossero cresciuti i prezzi delle loro azioni. Avrebbero potuto accrescere i profitti ed i prezzi delle azioni migliorando la performance dell'azienda (possibilmente a spese dei lavoratori o dei consumatori) o trovando modi fantasiosi per registrare alti profitti e far lievitare il prezzo delle azioni.

La finanza ha beneficiato di queste forme di retribuzione molto più degli altri settori. Il compenso per un lavoratore a tempo pieno nella finanza è passato dall'essere superiore del 18% rispetto alla media nazionale per un lavoratore di pari livello nel 1990 al 52% rispetto alla media del 2007. Nel 1990 il totale dei compensi dei lavoratori nella finanza era paragonabile al totale dei compensi per i dipendenti pubblici federali; nel 2007 era circa il triplo. Gran parte di tali elevati compensi sono andati a coloro che occupavano le posizioni più alte. Nel 2006 Wall Street ha pagato 62 miliardi di euro in *bonus* e alcuni capi degli *hedge funds* hanno guadagnato da 1 a 2 miliardi di dollari all'anno.

Il problema legato all'offerta di elevati incentivi finanziari per i manager riguarda la difficoltà di sviluppare incentivi che inducano al comportamento auspicato. Se i manager vengono retribuiti con *stock options*, è probabile che prendano decisioni rischiose, dal momento che le *options* hanno un valore maggiore quanto più volatili sono i prezzi delle azioni.

⁽¹³⁾ Con un'aliquota d'imposta sulla società del 35%, il costo per le società è pari al 35% in più per retribuire i dirigenti, vale a dire oltre un milione di dollari all'anno in più rispetto a prima, così le società hanno trasferito i compensi dell'amministratore delegato verso le *options*, sulle quali i beneficiari non dovevano pagare le tasse sino a quando non venivano esercitate e che non sono state considerate come una spesa nei libri societari.

Sanders e Hambrick ⁽¹⁴⁾ hanno rilevato come le imprese il cui amministratore delegato viene ricompensato tramite *stock options* mostrino maggiori variazioni nella performance rispetto ad altre. Se i guadagni dei vincitori eccedessero le perdite dei perdenti, ciò comporterebbe comunque un incremento del prodotto interno lordo a vantaggio dell'economia nel suo complesso. Ma comportamenti rischiosi producono più perdite che grandi guadagni.

In un semplice esperimento di laboratorio basato sulla risoluzione di alcuni labirinti, Gelber ed io ⁽¹⁵⁾ abbiamo rilevato come incentivi maggiori per arrivare più in alto in un torneo inducessero i partecipanti non solo a risolvere più labirinti, ma anche a riportare un numero errato di labirinti risolti. Quando investigatori, giornalisti economici e storici dell'economia analizzeranno il comportamento che si nasconde dietro ad un'implosione finanziaria, prevedo che troveranno più venalità e reati finanziari motivati dall'opportunità di guadagnare grandi somme di denaro, piuttosto che dovuti all'incompetenza diffusa ⁽¹⁶⁾. Con elevati guadagni in gioco i manager hanno imparato ad ingannare il sistema, riscrivendo e retrodatando le *stock options* e riportando le transazioni in modo tale da incrementare il valore di tali *options* nei momenti propizi. Proprio come Bernard Madoff sapeva di utilizzare il cosiddetto schema di Ponzi, le grandi aziende di Wall Street sapevano che cosa stavano facendo quando hanno creato i mutui *subprime* guadagnando dalla vendita immediata degli stessi ad altri: «tanti sapevano che si trattava di un'operazione ingannevole, ma i guadagni erano troppo elevati» ⁽¹⁷⁾. Il primo Consiglio generale della Securities and Exchange Commission (SEC) ha dichiarato davanti al congresso che, «se si fossero seguite pratiche di prestito oneste, gran parte di questa crisi semplicemente non avrebbe avuto luogo». Il capo dell'American International Group (AIG), Hank Greenwald, ha rassegnato le dimissioni nel 2006 non per-

⁽¹⁴⁾ W.G. SANDERS, D.C. HAMBRICK, *Swinging for the fences: the effects of CEO stock options on company risk-taking and performance*, in *Academy of Management Journal*, 2007, vol. 50, n. 5, 1055-1078.

⁽¹⁵⁾ R.B. FREEMAN, A. GELBER, *Prize structure and information in tournaments: experimental evidence*, in *American Economic Journal. Applied Economics*, 2010, vol. 2, n. 1, 149-169.

⁽¹⁶⁾ Non prima di quattro anni dopo il crollo del 1929, gli investigatori hanno arrestato il banchiere Charles Mitchell per evasione dell'imposta sul reddito e solamente dopo altri cinque anni hanno arrestato il Presidente della Borsa valori Richard Whitney per furto di beni di ingente valore. Cfr. J.K. GALBRAITH, *The Great Crash 1929*, Houghton Mifflin, Boston, 1961.

⁽¹⁷⁾ A. FAIOLA, E. NAKASHIMA, J. DREW, *The Crash: Risk and Regulation. What Went Wrong*, in *The Washington Post*, 15 ottobre 2008, www.washingtonpost.com.

ché l'azienda aveva inserito i dati sbagliati nei modelli di rischio, ma perché aveva agito in maniera fraudolenta sotto la sua leadership.

Le grandi banche, che hanno finanziato gli affari illeciti di Enron, avevano compreso che la contabilità dell'impresa era un gioco ingannevole per apparire in attivo quando invece non lo era, ma hanno continuato a concedere prestiti perché permetteva alle stesse ed alle loro banche di ricavare alti profitti⁽¹⁸⁾. I dirigenti di Enron avrebbero dovuto porsi serie domande su tali pratiche, ma il management li aveva designati per sostenerne le decisioni non per contestarle in nome degli azionisti. Un dirigente che avesse creato difficoltà avrebbe verosimilmente perso ogni possibilità di essere nel *board* di qualunque altra società.

Le scienze economiche evidenziano l'importanza di risposte consapevoli agli incentivi, ma gli incentivi stessi possono influenzare in modo subliminale il comportamento. Gli scienziati, la cui attività di ricerca è finanziata dalle aziende farmaceutiche, riportano le analisi dei vari prodotti farmaceutici in maniera più favorevole di quanto non facciano gli scienziati la cui attività sia finanziata tramite altre fonti. Alcuni dei beneficiari del sostegno delle compagnie farmaceutiche possono consapevolmente falsare i risultati, ma più presumibilmente ricavano le risposte "giuste" attraverso decisioni inconsapevoli prese nel corso degli esperimenti. Per tale ragione, l'obiettività negli studi clinici è garantita da "test in doppio cieco" in cui né il ricercatore né i soggetti coinvolti sanno chi faccia parte del gruppo di controllo e chi di quello sottoposto ad esperimento e nel quale un laboratorio indipendente svolge analisi campione, anche senza sapere da quale gruppo provengano i soggetti. Probabilmente lo stesso è accaduto almeno per alcune delle decisioni prese dai banchieri e dai finanziari.

Ulteriori fattori, oltre agli incentivi, hanno presumibilmente contribuito al comportamento economicamente disastroso al vertice della "catena alimentare" finanziaria. I credenti attribuiscono la responsabilità del comportamento amorale al declino della moralità nella società. Alcuni scienziati evidenziano fattori biologici – alti livelli di testosterone – tra le persone attive nelle sale della Borsa⁽¹⁹⁾. I famosi esperimenti di Mil-

⁽¹⁸⁾ B. McCLEAN, P. ELKIND, *The Smartest Guys in the Room. The Amazing Rise and Scandalous Fall of Enron*, Penguin, New York, 2004.

⁽¹⁹⁾ Per l'ipotesi di comportamento amorale, si veda A. GREENSPAN, *A response to my critics*, cit.; C. COLSON, *Topsy on Wall Street: A President's Candid Comment*, in www.crosswalk.com, 29 luglio 2008; J. MCCAIN (come citato in R. KLEIN, *McCain blames greed for Wall St. Mess; Obama blames GOP*, in *ABC News*, 16 settembre 2008) e J. WALLIS, *Greed in the Economy: It's the Morality, Sinner*, in www.huffingtonpost.com, 18 settembre 2008. Reuters ha riportato il punto di vista di

gram⁽²⁰⁾ e Zimbardo⁽²¹⁾ hanno permesso di scoprire quanto sia facile indurre le persone a comportarsi in modo riprovevole una volta create le condizioni adatte. Le società finanziarie perseguono l'unico obiettivo di fare soldi. È possibile che Wall Street attragga persone con meno riserve morali su quale sia il comportamento appropriato per raggiungere tale obiettivo⁽²²⁾. Ma gli incentivi sono stati così grandi che persino persone oneste come voi o me (ma forse non le nostre mamme) potrebbero trovarsi a vendere titoli rischiosi come se fossero sicuri, riportando ricavi e costi in modo tale da incrementare i valori delle *stock options*,

molti americani con il titolo *Evangelicals see moral decline in Wall St. woes*. Per l'ipotesi dello "spirito animale" secondo cui il testosterone ha contribuito ad un'eccessiva assunzione di rischio, si veda J.M. COATES, J. HERBERT, *Endogenous steroids and financial risk taking on a London trading floor*, in *Proceedings of National Academy of Sciences*, 2008, vol. 105, n. 16, 6167-6172; C.L. APICELLA *et al.*, *Testosterone and financial risk preferences*, in *Evolution and Human Behaviour*, 2008, vol. 29, n. 6, 384-390; D.H. ZALD *et al.*, *Midbrain dopamine receptor availability is inversely associated with novelty-seeking traits in humans*, in *Journal of Neuroscience*, 2008, vol. 28, n. 53, 14372-14378; C.M. KUHNEN, B. KNUTSON, *The neural basis of financial risk taking*, in *Neuron*, 2005, vol. 47, 763-770; B. KNUTSON *et al.*, *Nucleus accumbens activation mediates the influence of reward cues on financial risk taking*, in *Neuroreport*, 2008, vol. 19, n. 5, 509-513; C.M. KUHNEN, J.Y. CHIAO, *Genetic Determinants of Financial Risk Taking*, in *PLoS ONE*, 2009, vol. 4, n. 2, www.plosone.org.

⁽²⁰⁾ S. MILGRAM, *Obedience to Authority. An Experimental View*, Tavistock Publications, London, 1974.

⁽²¹⁾ P.G. ZIMBARDO, *The power and pathology of imprisonment*, Congressional Record, serial n. 15, 25 ottobre 1971, Hearings before Subcommittee n. 3, of the Committee on the Judiciary, House of Representatives, Ninety-Second Congress, *First Session on Corrections, Part II, Prisons, Prison Reform and Prisoner's Rights: California*, US Government Printing Office, Washington DC, 1971.

⁽²²⁾ Studi di laboratorio sui *public goods games* hanno evidenziato che gli studenti di economia fanno investimenti meno socialmente responsabili rispetto a studenti di altre materie (S. MEIER, *The Economics of Unselfish Behaviour*, Edward Elgar, Cheltenham and Northampton (UK), Massachusetts (USA), 2006). Meier e Frey riportano che la selettività è il principale fattore che spiega il comportamento meno socialmente responsabile degli studenti di economia svizzeri rispetto ad altri (S. MEIER, B.S. FREY, *Do Business Students Make Good Citizens?*, in *International Journal of the Economic Business*, 2004, vol. 11, n. 2, 141-163). Per converso, Cadsby e Maynes segnalano che le infermiere assumono decisioni responsabili da un punto di vista sociale (C.B. CADSBY, E. MAYNES, *Choosing between a socially efficient and freeriding equilibrium: nurses versus economics and business students*, in *Journal of Economic Behaviour and Organizations*, 1998, vol. 37, n. 2, 183-192).

proprio come la graziosa signora nella storia di Groucho Marx potrebbe ritrovarsi a dormire con lui ⁽²³⁾.

L'implicazione di tale analisi si contrappone alla comune argomentazione orientata all'offerta secondo cui grosse disuguaglianze sono necessarie per motivare coloro che sono al vertice. Suggestisce che se i guadagni non fossero stati tanto elevati, meno persone avrebbero partecipato a questa finta "corsa all'oro".

Se le frodi finanziarie avessero portato a profitti inferiori persino persone come Ken Lay o Bernard Madoff si sarebbero comportate in maniera onorevole. Nella misura in cui la disuguaglianza, sotto forma di ingenti guadagni potenziali per i top manager, ha dato origine ad azioni rischiose e speculative che hanno prodotto l'implosione di Wall Street, le politiche che avrebbero dovuto ridurre la sperequazione ed i potenziali guadagni dei dirigenti avrebbero presumibilmente moderato anche i loro comportamenti.

3. Regolare la finanza. Chi, io?

Nella consapevolezza che, almeno sin dalla Grande Depressione, la finanza costituisce l'elemento pericoloso del capitalismo, i Governi di tutto il mondo hanno sviluppato regole per controllare alcune pratiche – ad esempio limitando gli acquisti di titoli a credito, bandendo l'*insider trading* – che possono minacciare la stabilità dei mercati finanziari. Tutti i Governi hanno creato agenzie di regolamentazione che monitorano gli attori della finanza. Le banche centrali come la Federal Reserve negli Stati Uniti, la Bank of England nel Regno Unito, la Banca centrale europea per i Paesi della zona euro hanno la particolare responsabilità di mantenere la stabilità dei sistemi finanziari e contenere i rischi sistemici dei mercati finanziari. Il crollo del 1929 ha indotto il congresso USA ad istituire la SEC per monitorare le società di investimento, i broker, i consulenti finanziari, le agenzie di rating e le organizzazioni private di regolamentazione. Il collasso di gran parte del sistema bancario commerciale americano nel 1933 ha portato all'attuazione negli Stati Uniti del *Glass-Steagall Act* per separare il sistema bancario commerciale dai sistemi di investimento più rischiosi e per istituire la Fede-

⁽²³⁾ Groucho (ad una graziosa signora a cena): Sarebbe disposta a dormire con me per 52 milioni di dollari? La graziosa signora (ridendo): "Ma certo!" Groucho (lanciando un'occhiata maliziosa): "Che ne dice per 10 dollari?" La graziosa signora: "Signor Marx, ma per chi mi ha preso?" Groucho: "Abbiamo già stabilito cos'è lei. Ora stiamo solo contrattando il prezzo".

ral Deposit Insurance Corporation per assicurare i depositi bancari. A livello internazionale, la Bank for International Settlements è stata coinvolta nello sviluppo e nell'attuazione di accordi relativi alle modalità di misurazione da parte delle banche dei propri capitali e rischi ⁽²⁴⁾. Negli anni Novanta gli Stati Uniti hanno alleggerito il controllo sulle banche. L'amministrazione Clinton ha appoggiato, al congresso, i conservatori per approvare la legge di modernizzazione finanziaria, il cosiddetto *Gramm-Leach-Bliley Act*, che ha eliminato la distinzione tra settore bancario commerciale e di investimento. Ciò ha liberato Goldman Sachs, Morgan Stanley, Merrill Lynch, Lehman Brothers e Bear Stearns dall'onere di costituire grandi holding che operavano sui diversi fronti del mercato finanziario, consentendo a Citigroup di sottoscrivere e commercializzare titoli cartolarizzati ed obbligazioni di debito e creare veicoli di investimento per comprare titoli. Indicativa del desiderio di ridurre la regolamentazione, la nuova legge consentiva il solo monitoraggio volontario della regolamentazione in alcune aree.

Quando Brooksley Born, capo della Commodity Futures Trading Commission, ha cercato riscontri pubblici nella primavera del 1998 in relazione ai derivati, come primo passo verso la regolamentazione di questi strumenti finanziari, il segretario del Tesoro, Bob Rubin, il commissario della SEC, Arthur Levitt, ed il vicesegretario del Tesoro, Lawrence Summers, hanno affiancato Greenspan nel soffocare tali sforzi «che avrebbero gettato l'ombra dell'incertezza regolatoria su un mercato altrimenti fiorente» ⁽²⁵⁾. L'anno successivo Brooksley Born ha lasciato l'incarico. Per evitare che in futuro qualcuno seguisse il suo esempio, il congresso ha approvato il Commodity Futures Modernization Act che escludeva i derivati dai controlli previsti dalla legislazione sul gioco d'azzardo ed impediva che alcuni *swaps* venissero considerati titoli in base alle regole della SEC.

Credendo che la regolamentazione sulla finanza non fosse (più) necessaria per controllare i mercati di capitali, il *Wall Street Journal* evidenziava la nuova opportunità per le grandi banche con un articolo dal titolo *Finally, 1929 Begins to Fade*. I finanziari, finalmente liberi dalla mano morta della regolamentazione del Governo, potevano dimostrare

⁽²⁴⁾ BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION, *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework*, Bank for International Settlements, 2005.

⁽²⁵⁾ Testimonianza del vicesegretario del Tesoro, Lawrence Summers, davanti alla Commissione del Senato per le politiche agricole, alimentari e forestali (30 luglio 1998). Il suo commento sui rischi dei derivati non regolamentati mostra più lungimiranza/raziocinio di Greenspan, Rubin, Levitt e Summers.

che il *laissez-faire* funzionava bene nel mercato di punta del capitalismo moderno. In netto contrasto con questa prospettiva, gli analisti nel *Mother Jones*, un giornale d'inchiesta, esprimevano il timore che un rovesciamento del *Glass-Steagall Act* avrebbe «aperto la strada ad una serie senza precedenti di fusioni all'interno del settore finanziario, concentrando pericolosamente potere politico ed economico [...] [e] avrebbe creato istituzioni troppo grandi per fallire, che verosimilmente avrebbero un giorno potuto prosciugare i fondi pubblici ed i contribuenti avrebbero dovuto salvare dal fallimento i giganti finanziari, per assicurare la stabilità del sistema bancario della nazione»⁽²⁶⁾. Meno di dieci anni dopo, il *Wall Street Journal* titolava: *The Week Wall Street Died*. E i salvataggi che il *Mother Jones* aveva predetto iniziarono. Il fatto che la previsione del futuro percorso dell'economia e dei mercati finanziari avanzata dal *Mother Jones* fosse più realistica di quella del *Wall Street Journal* o della maggior parte degli economisti e degli operatori finanziari costituisce un'accusa disonorevole di competenza presunta e di pensiero convenzionale.

Se il mondo o anche solo gli Stati Uniti avessero evitato le crisi finanziarie negli anni a partire dalla depressione, la comune convinzione che il mercato finanziario potesse autoregolarsi sarebbe potuta sembrare una lettura ragionevole degli eventi. Ma i fatti sono diversi. Il mondo è stato colpito da un tale numero di crisi negli anni Ottanta e Novanta da mettere in guardia i Governi riguardo ai pericoli insiti nei mercati finanziari. Si sono avvicendate la crisi finanziaria messicana del 1994-1995, la crisi finanziaria asiatica del 1997, la crisi finanziaria russa del 1998 e la crisi finanziaria argentina di fine anni Novanta-primi anni Duemila. Negli Stati Uniti si è verificata la crisi dei "risparmi e prestiti" degli anni Ottanta, che ha mostrato il comportamento criminale dei banchieri che si arricchivano depredando gli investimenti a lungo termine delle loro banche, il collasso del 1998 del fondo speculativo Long Term Capital Management (LTCM), che aveva evidenziato la debolezza dei modelli di gestione del rischio, il fallimento di Enron del 2001, gli scandali della Global Crossing e della Tyco del 2002 e così via.

Con esempi su esempi di Paesi e società che subivano disastri finanziari, si pensava che la Federal Reserve degli Stati Uniti ed altre agenzie nazionali ed internazionali di regolazione incrementassero il monitoraggio e la regolamentazione della finanza. La Federal Reserve Bank di New York organizzò un salvataggio da parte dei maggiori creditori del

⁽²⁶⁾ R. MOKHIBER, R. WEISSMAN, *Robert Rubin Rewrites the Rules*, in www.motherjones.com, 9 novembre 1999.

LTCM per timore che il suo fallimento destabilizzasse l'intero sistema finanziario, ma poi non ha fatto nulla per limitare l'assunzione di rischio da parte di altre banche. Forse i finanziari credevano che in caso di disastri futuri le grandi società e la Federal Reserve si sarebbero riunite dietro le quinte ed avrebbero risolto la situazione, come per la crisi del LTCM.

La domanda che si pone ora riguarda le ragioni per cui i segnali di allarme siano stati ignorati e le motivazioni di una reticenza all'azione da parte dei regolatori. L'ideologia, intesa come cieca fiducia nella virtù dei mercati, ha svolto un ruolo essenziale. Senza aver appreso apparentemente nulla dal cosiddetto disastro dei "risparmi e prestiti" né dall'esperienza del LTCM, Greenspan ⁽²⁷⁾ ha dichiarato: «Abbiamo sperimentato una regolazione che va dalla pianificazione pesante a quella centrale. Nessuna ha funzionato in maniera efficiente» e perciò ha scelto di non fare nulla ⁽²⁸⁾.

Quando Ned Gramlich, un altro commissario della Federal Reserve, ha espresso preoccupazione in merito all'aumento dei prezzi delle abitazioni, Greenspan ha dichiarato che non era possibile rilevare la differenza tra una bolla speculativa ed una crescita sostenibile nei prezzi dei beni. Nel dicembre 2007, il *New York Times* compilò una lista dei molteplici avvertimenti e degli appelli presentati senza esito al Presidente della Federal Reserve nel corso del decennio, per affrontare i pericoli posti dai mutui *subprime* ⁽²⁹⁾. L'amministrazione Bush nominò anche degli ufficiali in altre agenzie di regolamentazione ideologicamente orientate alla deregolamentazione, eliminando quelle che agivano in maniera difforme.

Un'altra ragione dell'inazione risiede nella "cattura normativa" secondo cui i regolatori sono talmente legati al gruppo da essi stessi regolato da rappresentare gli interessi di settore piuttosto che l'interesse pubblico. Non c'è nulla di nuovo. Galbraith descrive il processo in termini di ciclo vitale: «In gioventù esse [le agenzie di regolamentazione] sono

⁽²⁷⁾ A. GREENSPAN, *A response to my critics*, cit.

⁽²⁸⁾ Nelle fasi immediatamente antecedenti al crollo finanziario, Greenspan ha dichiarato che i *credit default swaps* sono stati l'arbitro finale della conoscenza del mercato: «Siccome il mercato dei *credit default swaps* si espande ed accresce, la conoscenza collettiva dei partecipanti del mercato si riflette esattamente nei prezzi di tali strumenti derivati» (A. GREENSPAN, *Remarks by Chairman Alan Greenspan before the Council on Foreign Relations*, 19 novembre 2002, ripreso il 10 marzo 2002, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington DC, 2011, in www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2002/20021119/default.htm).

⁽²⁹⁾ C. TRILLIN, *William Donaldson Is Replaced as Chairman Of the Securities and Exchange Commission by Christopher Cox*, in *The Nation*, 27 giugno 2005.

vigorese, aggressive [...]. Poi maturano e diventano più tranquille, ed infine, nell'età della vecchiaia – dopo 10 o 15 anni – diventano, fatte salve alcune eccezioni, o un braccio del settore stesso che regolano oppure obsolete»⁽³⁰⁾. I regolatori trascorrono invariabilmente molto tempo con il gruppo che regolano, assumendo progressivamente la prospettiva del gruppo stesso. Penso che esperimenti psicologici potrebbero rivelare, sempre che non ne siano già stati condotti, che un “ritorno alle origini” in questo senso è una normale risposta umana, come accade per la sindrome di Stoccolma o di “Patty Hearst” per cui le vittime del sequestro simpatizzano e si identificano con i sequestratori.

Ma qui gli interessi economici personali hanno notevole importanza. Alti funzionari dello Stato spesso hanno lavorato o potrebbero lavorare in futuro nei settori che essi regolano. Alti funzionari della SEC lasciano l'agenzia per andare a Wall Street dove le retribuzioni sono enormemente superiori. Alcuni segretari del Tesoro degli Stati Uniti provengono da Wall Street. Il fatto che il segretario del Tesoro Paulson sia stato un amministratore delegato della Goldman-Sachs potrebbe aver condizionato la decisione di lasciare fallire la rivale Lehman Brothers o la decisione di utilizzare i fondi di salvataggio non per i creditori, bensì per le banche. Il segretario del Tesoro Rubin anch'egli proveniente dalla Goldman-Sachs, ha negoziato l'accordo tra l'amministrazione Clinton ed il congresso che ha portato alla deregolamentazione del sistema bancario e concesso a Citigroup di divenire il primo vero conglomerato finanziario dal tempo della Depressione. Quando ha lasciato Washington, Rubin è passato a capo di Citigroup. Prima di diventare principale consulente economico del Presidente Obama, Larry Summers ha ricevuto milioni di dollari da D. E. Shaw, l'*hedge fund*. Quando ha lasciato la Federal Reserve, Greenspan è diventato consulente presso la PIMCO, società di gestione degli investimenti, che intrattiene strette relazioni con il Tesoro e la Federal Reserve, ed è entrato nel consiglio consultivo dell'*hedge fund* Paulson and Co. Un'altra forma di “cattura normativa” si attua attraverso il processo politico. Le società di Wall Street offrono soldi ai politici, con contributi sproporzionati a coloro che fanno parte di comitati bancari e finanziari. Il *New York Times* ha notato come il Senatore Schumer di New York «abbia abbracciato il piano di deregolamentazione del libero mercato dell'impresa più di qualsiasi altro democratico del congresso, persino appoggiando alcune mi-

⁽³⁰⁾ J.K. GALBRAITH, *op. cit.*, 171.

sure, ora criticate, che hanno contribuito alla crisi»⁽³¹⁾. La finanza costituisce un settore importante per New York e le imprese finanziarie hanno contribuito in maniera decisiva alla Democratic Senatorial Campaign Committee (organizzazione dedicata all'elezione dei democratici al Senato) che Schumer ha guidato. Ha promosso il sostegno democratico al *Gramm-Leach-Bliley Act*, ha cercato di limitare gli sforzi per regolare le agenzie di rating, bloccato la proposta di raddoppiare le tasse per i manager degli *hedge funds* e le società di *private equity* ed ha contribuito all'approvazione di una norma per ridurre le quote che le società di Wall Street pagano alla SEC per finanziare le attività delle agenzie di regolamentazione. Nel 1958 il Presidente Eisenhower mise in guardia gli Stati Uniti dal cosiddetto "complesso militare-industriale". Oggi li metterebbe in guardia dal "complesso politico-finanziario", vale a dire capitalismo clientelare, anche se probabilmente non avrebbe usato tale espressione. Da ultimo c'è la cattura normativa frutto dello spirito del tempo. Gli americani seguono il motto: "Se non è rotto, non occorre riparare". Gli inglesi preferiscono "lasciare le cose come stanno". La canzone di Evita esprime al meglio questo *Zeitgeist*: "Quando il denaro continua ad arrivare, non ti chiedere come mai... Quando il denaro continua ad uscire, non tenere la contabilità. Sai che stai facendo del bene dagli sguardi grati e soddisfatti. I ragionieri rallentano semplicemente ogni cosa, le cifre finiscono per intralciare". È più facile lasciare le cose come stanno, così come ha fatto Greenspan, piuttosto che recitare la parte di Cassandra o Isaia per evitare disastri futuri. Alla fine degli anni Novanta e dagli inizi alla metà degli anni Duemila il Paese applaudiva Greenspan per aver lasciato scorrere le cose. Pressioni analoghe erano presenti all'interno delle società, contro quei manager che tentavano di rinunciare ad alcuni investimenti considerati troppo rischiosi o senza scrupoli. L'amministratore delegato di un'importante società finanziaria affermò che non avrebbe osato impedire ai suoi manager di vendere titoli dal rendimento rischioso ma redditizio ai clienti, all'apice della bolla di Wall Street. Se lo avesse fatto, suddetti manager si sarebbero rivolti ad altre società per vendere titoli equivalenti ed ottenere ingenti guadagni e la sua carriera sarebbe stata seriamente compromessa. Se l'economia reale del lavoro e della produzione fosse separata dalla finanza, i sindacati ed altri gruppi interessati al benessere dei lavoratori avrebbero potuto ignorare le disonestà di Wall Street ed i suoi presunti regolatori finanziari ma, di fatto, i fallimenti

⁽³¹⁾ E. LIPTON, R. HERNANDEZ, *A Champion of Wall Street Reaps Benefits*, in *The New York Times*, 13 dicembre 2008, www.nytimes.com.

della finanza hanno un pesante impatto sul mercato del lavoro. Come mostra il paragrafo successivo, quando la finanza fallisce, sono i lavoratori i grandi sconfitti.

4. Il lavoro sopporta i costi.

La ragione per cui la Grande Depressione si è impressa nella memoria collettiva non è tanto legata al crollo della Borsa che ha indotto alcuni finanziari benestanti in smoking e cappelli a cilindro a lanciarsi da alti palazzi, né al crollo del PIL, che nel breve periodo è stato senza precedenti, quanto più al fatto che milioni di lavoratori siano rimasti disoccupati per oltre un decennio. Negli Stati Uniti, tra i Paesi che più hanno sofferto durante la Grande Depressione, la disoccupazione ha raggiunto un valore a due cifre nel 1931, scendendo solo al termine del 1941, dopo aver registrato il picco di circa il 25% nel 1933.

Le conseguenze più gravi dell'ultima recessione di Wall Street della fine degli anni Duemila riguardano, anche in questo caso, il lavoro, la principale fonte di reddito della maggior parte delle persone in ogni economia avanzata. Negli Stati Uniti, il numero dei posti di lavoro è diminuito di circa 8 milioni dal 2007 all'ottobre del 2009, comportando una riduzione del rapporto occupazione/popolazione dal 63% al 58,5%. Il tasso di disoccupazione alla fine del 2009 era di circa il 10%. La durata dei periodi di disoccupazione è stata la più elevata dalla Grande Depressione. Milioni di persone erano occupate, loro malgrado, solo in lavori a breve termine. Mentre altri erano troppo scoraggiati dalla mancanza di lavoro per cercarne uno, tanto che la valutazione più inclusiva effettuata dal Bureau of Labor Statistic riporta un sottoutilizzo del lavoro pari al 17,5% della forza-lavoro totale nell'ottobre 2009 ⁽³²⁾.

Anche in Paesi avanzati, come Europa, Canada e Giappone, si sono riportate enormi perdite di posti di lavoro ed alti tassi di disoccupazione che perdureranno a lungo. In Spagna, dove i contratti in somministrazione hanno consentito alle imprese di licenziare rapidamente i lavoratori, si è registrata la maggiore crescita del tasso di disoccupazione. Alcuni Paesi, quali Germania, Svezia e Corea, hanno "nascosto" la mancanza di posti di lavoro pagando le imprese per mantenere

⁽³²⁾ Questa è la misura di BLS U-6 che comprende il totale dei lavoratori disoccupati, più tutti i lavoratori marginalmente colpiti, più tutti gli occupati part-time per ragioni economiche, come percentuale della forza-lavoro civile.

nell'organico i lavoratori. Ciò può funzionare per un breve periodo, ma rischia di diventare insostenibile nel tempo.

Considerato l'aumento della durata dell'intervallo che intercorre tra la crescita del PIL e l'incremento dell'occupazione tra gli anni Novanta e Duemila, la recessione degli ultimi anni Duemila sarà verosimilmente la più profonda e la più lunga dalla Grande Depressione. L'ILO stima che, nella migliore delle ipotesi, la ripresa dell'occupazione nei Paesi avanzati non avverrà fino al 2015. La portata di tali perdite in termini di posti di lavoro evidenzia chiaramente come il raggiungimento di una piena occupazione in tempi più rapidi di quelli previsti richieda praticamente un miracolo economico. Nella rapida ripresa degli anni 1993-1998, a seguito della recessione dei primi anni Novanta, gli Stati Uniti hanno creato milioni di posti di lavoro ed innalzato il livello di occupazione di 5,4 punti percentuali. Se il tasso di occupazione fosse cresciuto allo stesso modo a cominciare dal 2010, si sarebbe dovuto attendere fino al 2015 affinché il livello occupazionale raggiungesse il livello antecedente alla recessione. La lenta ripresa negli Stati Uniti potrebbe a sua volta rallentare la ripresa in altri Paesi avanzati a svantaggio della occupazione. Le esperienze di altre recessioni indotte dalla finanza, verificatesi a partire dal Secondo Dopoguerra, mostrano come siano i lavoratori a sopportare i costi maggiori dei periodi di assestamento, caratterizzati da disoccupazione, salari reali estremamente bassi o dalla lenta crescita dei salari reali nei periodi successivi alla recessione.

Nei primi anni Novanta, la Svezia ha sofferto una pesante recessione, accelerata da una bolla immobiliare e da una crisi bancaria. Il suo tasso di disoccupazione è cresciuto da 1,8% nel 1990 a 9,6% nel 1994, crollando poi al 5% nel 2001. Sedici anni dopo la crisi e poco prima dell'ultima recessione della fine degli anni Duemila, il tasso di disoccupazione è stato del 6,2%, vale a dire quasi tre volte maggiore rispetto al 1990. Nel 1997 la Corea ha sofferto la crisi finanziaria asiatica, nonché la pressione del Fondo monetario internazionale e degli Stati Uniti che ha determinato un innalzamento dei tassi di interesse e l'attuazione di riforme secondo il cosiddetto "Washington Consensus" per ricevere aiuti finanziari. L'occupazione è cresciuta ma soprattutto nei lavori "non regolari" con limitate tutele, basse retribuzioni e scarsa sicurezza. La disuguaglianza in Corea è aumentata, partendo da livelli moderati sino a collocarsi al secondo posto dopo gli Stati Uniti, tra i Paesi OECD avanzati. Nella recessione degli ultimi anni Duemila in Corea i salari reali sono diminuiti nettamente, così come era avvenuto nel 1997, ma questo può aver contribuito a tamponare la perdita di posti di lavoro.

Sorprendentemente, pare non esista una determinata regolarità nei cambiamenti dei salari reali durante una crisi economica. In alcuni Paesi, in determinati momenti, i salari reali crescono in un periodo di recessione, per effetto di una ancora più rapida riduzione dei prezzi, mentre, in altri Paesi i salari reali diminuiscono⁽³³⁾. Nella recessione degli ultimi anni Duemila, i salari reali sono cresciuti negli Stati Uniti. Durante la Grande Depressione, l'indice dei prezzi al consumo negli Stati Uniti si è abbassato più rapidamente dei salari nominali, comportando un aumento dei salari reali di coloro che avevano ancora una occupazione. La riduzione dei posti di lavoro si trasforma nel tempo in elevata disoccupazione, concentrata tra persone con bassa capacità retributiva. Nonostante le diverse variazioni nei salari reali, lunghi periodi di disoccupazione hanno gravi conseguenze in termini di benessere economico. In un mercato del lavoro debole, i giovani in cerca di una prima occupazione ed i lavoratori esperti che hanno perso il lavoro subiscono perdite economiche che durano per tutta la loro vita⁽³⁴⁾. Gli studi sulla felicità dimostrano che la disoccupazione riduce la felicità quanto la perdita di un membro della famiglia⁽³⁵⁾. Gli effetti della perdita del lavoro sulla salute sono più incerti. Ruhm⁽³⁶⁾ ha rilevato che la salute migliora nei periodi di recessione ma, guardando agli uomini con una notevole anzianità di servizio che avevano perso il lavoro tra gli anni Settanta ed Ottanta, Sullivan e Von Wachter⁽³⁷⁾ hanno rilevato che tra questi il rischio di morte cresceva in un anno del 10-15%, comportando una riduzione dell'aspettativa di vita di un anno o un anno e mezzo. Analisi longitudinali su singoli lavoratori in cinque Paesi dimostrano come la

⁽³³⁾ G. SOLON, R. BARSKY, *Real Wages Over the Business Cycle*, NBER Working Paper, 1989, n. 2888; K.G. ABRAHAM, J.C. HALTIWANGER, *Real wages and business cycle*, in *Journal of Economic Literature*, 1995, vol. 33, n. 3, 1215-1264; J. MESSINA, C. STROZZI, J. TURUNEN, *Real Wages over the Business Cycle: OECD Evidence from the Time and Frequency Domains*, IZA Discussion Paper, 2008, n. 3884.

⁽³⁴⁾ E. NAKAMURA, *Layoffs and Lemons over the Business Cycle*, in *Economics Letters*, 2008, vol. 99, n. 1, 55-58; T. VON WACHTER, S. BENDER, *In the Right Place at the Wrong Time: The Role of Firms and Luck in Young Workers' Careers*, in *American Economic Review*, 2006, vol. 96, n. 5, 1679-1705.

⁽³⁵⁾ A.E. CLARK, A.J. OSWALD, *Unhappiness and Unemployment*, in *Economic Journal*, 1994, vol. 104, 648-659.

⁽³⁶⁾ C.J. RUHM, *Are Recessions Good For Your Health?*, in *The Quarterly Journal of Economics*, 2000, vol. 115, n. 2, 617-650; C.J. RUHM, *Healthy Living in Hard Times*, NBER Working Paper, 2003, n. 9468, in *Journal of Health Economics*, 2005, vol. 24.

⁽³⁷⁾ D. SULLIVAN, T. VON WACHTER, *Job Displacement and Mortality: An Analysis using Administrative Data*, in *Quarterly Journal of Economics*, 2009, vol. 124, n. 3, 1265-1306.

salute mentale si deteriora quando i lavoratori perdono il lavoro. Al contrario, quando un disoccupato ottiene un lavoro regolare ed a tempo pieno, la sua salute mentale migliora ⁽³⁸⁾.

Per quanto concerne le disuguaglianze in termini di reddito e di ricchezza, durante le prime fasi dell'ultima recessione degli anni Duemila, negli Stati Uniti la distribuzione salariale è divenuta più disuguale e la povertà è cresciuta a causa di una riduzione dei redditi della famiglia media. Tra il 2007 ed il 2009 gli stipendi orari medi sono cresciuti meno per i lavoratori nel decile più povero rispetto a quelli dei lavoratori nel decile mediano, i quali, a loro volta, sono cresciuti meno rispetto ai guadagni del decile più ricco. I salari sono cresciuti meno per chi aveva il diploma di scuola superiore senza formazione universitaria rispetto a coloro che avevano una formazione post-secondaria, i quali hanno guadagnato meno di coloro che avevano diplomi di laurea o per l'esercizio delle professioni. Infine, gli stipendi sono cresciuti meno per i lavoratori più giovani rispetto a quelli più anziani ⁽³⁹⁾. Tra il 2007 ed il 2008, il tasso di povertà negli Stati Uniti è cresciuto dal 12,5% al 13,2%, mentre il reddito medio di una famiglia è sceso del 3,6% in termini reali. Tale reddito medio familiare nel 2009 non differiva da quello del 2008 in termini reali e il tasso di povertà è cresciuto fino al 14,3% nel 2009 ⁽⁴⁰⁾.

Riguardo alla ricchezza, Amble ⁽⁴¹⁾ stima che, considerato il modello proprietario ed i cambiamenti nei prezzi delle abitazioni e delle azioni, la recessione ha incrementato anche la disuguaglianza nella ricchezza. Il salvataggio delle banche da parte del Governo ha agevolato l'aumento dei prezzi delle azioni che ha incrementato il benessere delle famiglie più ricche, mentre i prezzi delle case, che costituiscono la principale ricchezza della maggior parte delle famiglie, non hanno recuperato molto dalla fine del 2009, sebbene i mercati siano talmente incostanti per cui la Borsa potrebbe crollare improvvisamente ed invertire la tendenza.

Tali esperienze divergono da quelle della Grande Depressione che aveva colpito soprattutto i più ricchi, tanto che la sperequazione in termini

⁽³⁸⁾ *OECD Employment Outlook*, 2008, cap. IV.

⁽³⁹⁾ Queste comparazioni prendono Q3 del 2009 contrapposti a quelli Q3 del 2007 dai dati di BLS's Usual Weekly Earnings, USDL 09-1242 e USDL 07-1584.

⁽⁴⁰⁾ C. DE NAVAS-WALT, B.D. PROCTOR, J.C. SMITH, *Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2009*, US Census Bureau, Current Population Report, 2010, n. P60-238.

⁽⁴¹⁾ S. AMBLE, *Today's economic crisis, income, wealth and inequality*, in *Harvard Economics Paper, Economics 1818*, maggio 2009.

di guadagni e ricchezza si era ridotta. Kuznets ⁽⁴²⁾ ha rilevato come il numero di persone con redditi molto alti (facenti parte dell'1% e del 5% dei redditi più elevati) sia diminuito nei primi anni della Depressione. Mendershausen ⁽⁴³⁾ ha dimostrato come il coefficiente di Gini sia sceso dal 1929 al 1934. Esaminando i dati relativi all'imposta sul reddito, Piketty e Saez ⁽⁴⁴⁾ hanno riscontrato che la quota dei redditi includibili nell'1% dei redditi più elevati si è ridotta dal 29% al 20%, mentre quella dei redditi inferiori (inclusi nel 20% dei redditi più bassi) è salita dal 3,8% al 6,3%, nonostante questi dati non tengano conto dei redditi talmente bassi da godere di un'esenzione fiscale totale. Kopezuk e Saez ⁽⁴⁵⁾ hanno registrato una riduzione nel numero di persone che dispongono di una ricchezza superiore rispetto a quella detenuta dall'1% e dal 5% più ricco della popolazione. Poiché una piccola parte della popolazione detiene una sproporzionata quota di ricchezza ed altri beni fissi, i cui prezzi crollano durante le recessioni, la maggior parte delle crisi cicliche tendono a ridurre la disuguaglianza economica.

In definitiva, l'evidenza dimostra che i grandi sconfitti della più recente crisi, così come della maggior parte delle altre recessioni, sono i normali lavoratori che risentono della disoccupazione con perdite che contribuiscono ad incrementare le disuguaglianze rispetto a chi è maggiormente retribuito. La finanza causa il problema, ma è il lavoro ad accusare il colpo.

Ciò detto, è fondamentale che sindacati ed altre organizzazioni vicine ai lavoratori cerchino rapidamente di ridurre la probabilità e la portata di tali disastri là dove essi hanno origine, vale a dire nei mercati finanziari.

5. Può il lavoro aiutare a costruire un'economia sana?

La citazione di Keynes all'inizio del presente contributo asseriva che la contrattazione collettiva era "essenziale" per la ripresa dalla Grande Depressione. Benché la lettera a Roosevelt non approfondisse le ragioni

⁽⁴²⁾ S. KUZNETS, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, NBER, 1953.

⁽⁴³⁾ H. MENDERSHAUSEN, *Changes in Income Distribution during the Great Depression*, NBER, 1946.

⁽⁴⁴⁾ T. PIKETTY, E. SAEZ, *Income Inequality in the United States, 1913-1998*, in *The Quarterly Journal of Economics*, 2003, vol. 118, n. 1, 1-39.

⁽⁴⁵⁾ W. KOPEZUK, E. SAEZ, *Top Wealth Shares in the United States, 1916-2000: Evidence from Estate Tax Returns*, NBER Working Paper, 2004, n. 10399.

di tale posizione, è probabile che Keynes fosse a favore di un potenziamento del ruolo dei sindacati e della regolamentazione del lavoro, in quanto convinto che ciò avrebbe evitato la deflazione stabilizzando o aumentando i salari.

La deflazione rappresenta un pericolo per la ripresa, in quanto comporta una riduzione dei consumi e degli investimenti attraverso la cosiddetta sostituzione intertemporale degli acquisti. I consumatori o le imprese aspettano di comprare domani, invece che oggi, in virtù di una riduzione dei prezzi che parrebbe proseguire anche in futuro. Ne deriva una diminuzione della domanda che alimenta la caduta dei prezzi e ritarda la crescita della domanda aggregata necessaria per la ripresa.

La contrattazione collettiva e la regolamentazione dei salari limitano le pressioni deflazionistiche. La stabilizzazione dei salari riduce l'incertezza sui futuri costi del lavoro e sui prezzi. La riduzione della incertezza comporta un incremento negli investimenti e nelle assunzioni di lavoratori che dipendono enormemente dalle aspettative⁽⁴⁶⁾. A beneficio collaterale, la contrattazione e le regolamentazioni salariali riducono le disuguaglianze retributive tra le imprese, i settori e le diverse aree geografiche da cui può originarsi una recessione/depressione. Tale riduzione di incertezza può accrescere la domanda di lavoro. Immagino che Keynes avrebbe anche affermato che la contrattazione collettiva e la regolamentazione dei salari possono sostenere la ripresa assicurando che i benefici della crescita economica siano distribuiti in modo più equo tra la popolazione. La contrattazione collettiva riduce la sperequazione salariale prima delle tasse e, poiché i sindacati sono a favore di un sistema fiscale progressivo, tali disuguaglianze vengono ulteriormente ridotte al netto delle tasse.

Prima dell'implosione finanziaria dubitavo del fatto che la distribuzione dei redditi in una società ricca incidesse sulla stabilità economica o sulla performance. Se la distribuzione propendesse verso i ricchi, l'economia produrrebbe più beni di lusso. Se la classe media o i cittadini con un reddito più basso avessero più possibilità economiche, questi richiederebbero beni diversi. Un'equa distribuzione dei redditi pensavo fosse quindi una questione di giustizia, non una necessità economica. Ma l'aumento dell'indebitamento dei consumatori negli Stati Uniti, associato a due o più decenni di salari reali stagnanti per la maggior parte dei lavoratori, suggerisce come, in realtà, la disuguaglianza accresca l'instabilità. Quando gli analisti hanno notato per la prima volta che la

⁽⁴⁶⁾ N. BLOOM, *The Impact of Uncertainty Shocks*, in *Econometrica*, maggio 2009, vol. 77, n. 3, 623-685.

disuguaglianza nei redditi cresceva più rapidamente della disuguaglianza nei consumi dagli anni Ottanta agli anni Duemila, alcuni hanno interpretato tale fenomeno come una prova del fatto che una maggiore disuguaglianza nella distribuzione dei redditi ha amplificato i costi sociali di tale tendenza. Se i consumi erano meno diseguali rispetto ai redditi, le persone con bassi redditi erano in realtà più ricche di quanto indicato nei dati sul reddito. Tuttavia, ciò non teneva conto del fatto che l'aumento dei consumi era stato finanziato dal credito al consumo, che le persone devono restituire o altrimenti diventano inadempienti, incrementando l'instabilità dell'economia⁽⁴⁷⁾. Gli aumenti del salario reale, contrattati collettivamente dalle parti sociali, potrebbero permettere ai lavoratori a reddito medio o basso di aumentare i consumi senza contrarre debiti. In questo caso, non ci sarebbe motivo di sottoscrivere un mutuo *sub-prime* o pagare elevati interessi sul credito al consumo se il reddito consente al lavoratore di accendere un normale mutuo o di acquistare beni di consumo in contanti invece che a credito.

Anche un aumento delle persone con redditi appartenenti alle fasce più alte può contribuire all'instabilità. In primo luogo, perché chi detiene redditi molto elevati assume maggiori rischi con i propri investimenti rispetto a persone con redditi inferiori, aumentando complessivamente la rischiosità delle operazioni finanziarie. Gli Stati Uniti, infatti, vietano alcune attività finanziarie altamente rischiose alle persone con redditi al di sopra di determinati limiti. Quante più sono le persone con un reddito superiore a tali limiti, tanto più denaro andrà verso investimenti rischiosi. In secondo luogo, come evidenziato precedentemente, grandi disuguaglianze incentivano comportamenti amorali e/o illegali nella ricerca di rendite elevate da parte dei più abbienti.

I sostenitori della teoria economica delle "ricadute favorevoli" interpretano diversamente il legame tra la disuguaglianza ed i risultati aggregati. Essi sottolineano il ruolo della disuguaglianza come incentivo per la creazione della ricchezza. Ciò rappresenta sicuramente la principale virtù della disuguaglianza, ma l'implosione del settore finanziario negli Stati Uniti nel 2008-2009 mostra come la sperequazione abbia ampia-

⁽⁴⁷⁾ Per un modello che segua queste linee, si veda M. IACOVIELLO, *Household Debt and Income Inequality, 1963-2003*, in *Journal of Money, Credit and Banking*, 2008, vol. 40, n. 5, 929-965. Foster presenta un altro punto di vista sul processo (J.B. FOSTER, *The Household Debt Bubble*, in *Monthly Review*, 2006, vol. 58, n. 1, www.monthlyreview.org). Logemann confronta il ruolo del debito al consumo nella spesa per il consumo negli Stati Uniti ed in Germania (J. LOGEMANN, *Different paths to mass consumption: consumer credit in the United States and West Germany during the 1950s and '60s*, in *Journal of Social History*, 2008, vol. 41, n. 3, 525-559).

mente superato il livello necessario per stimolare la creazione di una ricchezza stabile ⁽⁴⁸⁾.

La contrattazione collettiva è un *processo* che consente di prendere decisioni economiche, ma anche un fattore necessario per la distribuzione della ricchezza. La contrattazione accresce lo spazio per soluzioni creative ai problemi, coniugando conoscenze ed interessi dei lavoratori e del management. Sebbene dubiti che Keynes abbia pensato alla contrattazione concessiva come un contributo alla ripresa economica, essa, in determinate circostanze, potrebbe effettivamente servire a tale scopo. In un periodo di recessione, le società spesso perseguono il congelamento o una riduzione salariale da parte dei lavoratori per mantenere i posti di lavoro. Le concessioni possono contribuire a mantenere l'occupazione non solo in una determinata impresa ma più ampiamente nel mercato del lavoro, nonostante ciò dipenda dall'elasticità della domanda di lavoro, dalle decisioni di spesa dei lavoratori e dei disoccupati, dagli effetti sull'impegno lavorativo e dalle caratteristiche della concessione. I lavoratori che accettano compromessi con l'azienda vorranno immancabilmente la garanzia della salvaguardia dei posti di lavoro e la certezza di ottenere ciò a cui hanno rinunciato al momento della ripresa. La contrattazione collettiva è un modo per ricevere tale garanzia ⁽⁴⁹⁾. Con lo stesso spirito, la contrattazione e la regolamentazione che consentono di contenere gli assestamenti nel mercato del lavoro – ad esempio posticipando i licenziamenti – possono anche contribuire ad accrescere la stabilità. Le singole imprese potrebbero trarre vantaggio da licenziamenti il più possibile rapidi, ma ciò non può essere nell'interesse della economia nel suo insieme. Un problema nel mercato di capitali è che i prezzi possono variare notevolmente in un breve lasso di tempo. Il mercato inizia a salire o a scendere alterando le aspettative e creando comportamenti gregari, con conseguenti ulteriori oscillazioni. Tuttavia tramite l'introduzione di procedure formali per i licenziamenti, e con un preavviso per i licenziamenti di massa dei lavoratori di settimane o me-

⁽⁴⁸⁾ Ci sono altri modi per ridurre una disuguaglianza "eccessiva". Tasse più progressive, in particolare sui guadagni ricavati da attività speculative, possono rendere le frodi meno lucrative. Le modalità di retribuzione tipiche del capitalismo condiviso, quali le partecipazioni agli utili dei lavoratori, la proprietà condivisa, la partecipazione ai guadagni e tutte le *stock options* dei lavoratori, producono effetti analoghi. Ma, come già detto, ritengo che sia verosimilmente necessario un forte movimento sindacale per ottenere tali riforme.

⁽⁴⁹⁾ Sussiste il rischio che le concessioni salariali a determinate società potrebbero essere controproducenti a livello aggregato, in quanto potrebbero contribuire a conservare posti di lavoro nella società A, ma ridurre i posti di lavoro nella società B che non ha ottenuto simili concessioni.

si, si conferisce una certa stabilità all'economia complessiva. In definitiva, sussistono le ragioni per sostenere che la contrattazione collettiva può contribuire a stabilizzare l'economia, ad una ripresa sostenibile dalla recessione ed alla crescita.

Sarebbero necessari ulteriori studi sulle specifiche politiche dei sindacati, dei datori di lavoro e dei Governi per verificare se l'attuale contrattazione abbia realmente tale funzione. Considerato che i responsabili decisionali apprendono dal passato, a maggior ragione gli analisti devono essere cauti nell'effettuare generalizzazioni. Si consideri, ad esempio, il diverso comportamento di sindacati, datori di lavoro e Governo in Corea, nell'ultima recessione della fine degli anni Duemila rispetto a quella del 1997. Infatti nel 1997 i datori di lavoro, con il sostegno del Governo, si sono battuti per la libertà di licenziare rapidamente i lavoratori, con il conseguente aumento della disoccupazione. Invece nel 2008 la Korean Employers' Federation, il Governo ed una delle federazioni sindacali della Corea hanno raggiunto un accordo nazionale che ha dato luogo ad una risposta completamente differente, mantenendo la disoccupazione a livelli inferiori. Le aziende hanno conservato i posti di lavoro e congelato i salari mentre il Governo ha provveduto ad un sostegno finanziario per le piccole e medie imprese per mantenere l'occupazione. La migliore spiegazione di tale cambiamento di comportamento è legata al fatto che i coreani hanno compreso dalla recessione del 1997 che i licenziamenti rapidi non costituivano il modo adeguato per rispondere alla crisi generata dal settore finanziario.

Per promuovere una ripresa sostenibile che produca benessere condiviso per tutti i lavoratori, tuttavia, i sindacati devono andare oltre la tradizionale contrattazione collettiva. Devono partecipare attivamente alla riforma dei mercati di capitali. Se non agiscono in maniera decisa senza giungere ad una riforma dei mercati finanziari e ad un rafforzamento delle agenzie di regolamentazione, gli Stati Uniti e gli altri Paesi a capitalismo avanzato non riusciranno a creare né una nuova architettura finanziaria necessaria per la crescita sostenibile né benessere condiviso a lungo termine. I vertici della finanza e del mondo imprenditoriale puntualmente osteggiano le riforme che riducono il loro spazio di manovra e la possibilità di ingenti guadagni. Metteranno in campo considerevoli risorse per ritardare, indebolire e sovvertire gli sforzi per riformare le loro pratiche pur riconoscendo che le riforme hanno virtù sistemiche. In tal senso, non differiscono dalle compagnie di tabacco che parimenti hanno impiegato le loro risorse per ritardare, indebolire e sovvertire gli sforzi per ridurre il fumo di sigaretta anche quando ciò avrebbe salvato vite.

Nella presente crisi, nonostante la (o a causa della) dipendenza dai salvataggi del Governo, i banchieri ed i finanziari non mostrano la volontà di accettare riforme che ridurrebbero il loro potere ed i loro guadagni. Molti hanno distribuito *bonus* consistenti ai dirigenti persino quando le loro società andavano verso la bancarotta. Non appena il Governo federale ha promesso miliardi per salvare l'AIG, la società ha speso 444 mila dollari per organizzare un ricevimento per i manager in un'esclusiva Spa della California. Peraltro, mezzo milione per un ricevimento non è nulla rispetto a quanto speso dalle banche salvate con il denaro dei contribuenti, che hanno pagato 1,6 miliardi di dollari di *bonus* e salari per i loro dirigenti nel 2008. Con almeno 170 miliardi di dollari per il piano di salvataggio federale dati ad AIG, il gigante delle assicurazioni ha cercato di pagare 165 milioni di dollari in *bonus* ed indennizzi ai dirigenti operanti nel settore che l'aveva portato alla bancarotta. Nel giustificare i pagamenti, l'amministratore delegato della società aveva spiegato che l'AIG avrebbe avuto dei problemi nell'attrarre e trattenere le menti migliori e più brillanti se i lavoratori avessero saputo che il loro compenso era soggetto a continue ed arbitrarie modifiche da parte del Tesoro USA. Nel 2009, Goldman-Sachs ha concesso così tanti miliardi in *bonus* ai suoi dirigenti che gli azionisti se ne sono lamentati (in quanto avrebbero preferito dividendi più elevati). Con quattro grandi banche di investimenti rimaste a Wall Street, il rischio non è solo che la crisi finanziaria abbia creato delle banche troppo grandi per fallire, ma che le banche siano così grandi da avere il potere di ostacolare riforme sostanziali.

L'idea secondo cui sindacati ed istituzioni a sostegno dei lavoratori sono fondamentali nel garantire un equilibrio fungendo da "contrappeso" alle forze di capitale e nel determinare le regole per i mercati di capitali può apparire estrema, ma non vedo nessun altro modo con cui la società possa riformare il tallone d'Achille del capitalismo di mercato⁽⁵⁰⁾. I modelli economici standard suggeriscono un equilibrio del mercato attraverso la competizione di soggetti dalla stessa parte del mercato. Ma quando sono in gioco le regole di funzionamento dei mercati, il potere di compensazione tra le due parti – lavoro e capitale – può costituire un fattore equivalente o persino più importante. Inoltre, ritengo che tale potere di compensazione possa produrre risultati economici più vicini

⁽⁵⁰⁾ Creare regolamentazioni più efficaci nella finanza non è l'unica riforma per migliorare il funzionamento del capitalismo avanzato. Altre aree includono riforme di *corporate governance* per fornire un maggiore monitoraggio dei compensi dei responsabili decisionali e dei dirigenti, maggiori sforzi antitrust, clausole di non concorrenza per alti ufficiali governativi per ridurre il c.d. "complesso politico-finanziario".

agli ideali del libero mercato rispetto ai risultati prodotti da un sistema nel quale un solo lato del mercato – il capitale – detta le regole.

6. Conclusioni.

Ho tratto tre lezioni dall'implosione del modello di capitalismo di Wall Street.

La prima lezione è che “i mercati finanziari possono distruggere le economie mentre i mercati del lavoro no”. Ciò significa che il dibattito degli ultimi due decenni sulle riforme del mercato del lavoro per migliorare le economie non si è concentrato sul punto nodale. Gli analisti ed i responsabili delle politiche pubbliche hanno evidenziato le modeste inefficienze del cosiddetto triangolo del welfare dovute alle regolamentazioni o all'attività sindacale, ignorando il “gorilla” finanziario da trecento chili. Per evitare ulteriori disastri economici i responsabili decisionali dovrebbero individuare modi per “domare” il gorilla trasformandolo da padrone dell'economia reale a servitore dell'economia reale.

La seconda lezione è che “l'avidità sfrenata può distruggere i mercati finanziari”. Poiché il comportamento del mercato risponde sostanzialmente a potenti incentivi, i partecipanti saranno inevitabilmente inclini ad una maggiore assunzione di rischio, ad inganni ed a frodi fiscali. Se si lascia che Wall Street sia Wall Street nella convinzione che il mercato si autoregolerà, a fronte di elevati incentivi, si apre la strada ad un nuovo crollo. Gli analisti politici ed i responsabili decisionali devono individuare le modalità per ridurre gli incentivi in caso di cattiva condotta finanziaria e di elevata assunzione di rischio, per evitare ulteriori tracolli dei mercati finanziari.

La terza lezione, potenzialmente la più radicale, è quella secondo cui “il lavoro deve avere una voce più forte anche nelle questioni economiche che esulano dal mercato del lavoro”. Quando sono giunto per la prima volta a questa conclusione alcuni dei miei colleghi hanno pensato che stessi perdendo il senso della realtà. Stavo “farneticando” su possibilità remote, invece di analizzare il mondo economico come farebbe uno studioso di scienze sociali obiettivo. I sindacati erano un'istituzione in declino in gran parte del mondo. Negli Stati Uniti parevano incapaci di ottenere la riforma del diritto del lavoro necessaria per la loro stessa sopravvivenza, quindi nessuna persona assennata si sarebbe attesa un impegno da parte loro nelle riforme finanziarie.

Ma in un periodo di crisi, ciò che appare radicale un giorno può diventare la norma in breve tempo. Nel 2009 circa 200 organizzazioni statunitensi, di cui la AFL-CIO è tra le più importanti, hanno creato la Americans for Financial Reform «per promuovere una campagna in favore di una reale riforma del nostro sistema bancario e finanziario». La dichiarazione di intenti si adatta perfettamente alle conclusioni che ho tratto nella presente analisi: «Il comportamento avido e senza scrupoli delle banche di Wall Street ha causato una crisi finanziaria che costa milioni di posti di lavoro, miliardi di dollari per salvataggi a spese dei contribuenti, e migliaia di miliardi di dollari per abitazioni e risparmi perduti. Non possiamo permetterci che questo comportamento continui [...]. Stiamo combattendo per una vera riforma che protegga le famiglie dei lavoratori e le imprese responsabili dagli abusi e dal comportamento irresponsabile delle grandi banche, delle società fornitrici di carte di credito e degli *insiders* di Wall Street. Stiamo lavorando affinché Wall Street si assuma le proprie responsabilità e si eviti un'altra crisi finanziaria. Non possiamo risanare la nostra economia o ripristinare posti di lavoro e dare sicurezza senza una reale riforma»⁽⁵¹⁾. Certamente!

Nuovi ruoli per i sindacati e per la contrattazione collettiva dopo l'implosione del capitalismo di Wall Street – Riassunto. *L'A. trae spunto dall'implosione di Wall Street per esaminare il ruolo che la contrattazione collettiva e le istituzioni rivestono nella ripresa dalla recessione economica. Dell'implosione finanziaria, l'A. esamina le possibili cause e, a tal fine, passa in rassegna le principali crisi finanziarie succedutesi dagli anni Novanta in poi, da quella messicana a quella argentina documentando la complicità di banchieri, finanziari ed alti dirigenti. Successivamente, l'A. descrive l'impatto dei fallimenti finanziari sul mercato del lavoro, soffermandosi, in particolare, sui Paesi avanzati dell'area OECD in cui si è registrato un incremento del tasso di disoccupazione ed un abbassamento dei salari reali, con effetti a lungo termine. L'exkursus porta l'A. a concludere per la fallacia della fiducia cieca nel mercato e a fare proprio il pensiero espresso da Keynes nel 1938 in occasione della Grande Depressione, ovvero la necessità di una regolamentazione del mercato ad opera della contrattazione collettiva e delle istituzioni. Invero, la contrattazione collettiva riduce la disuguaglianza economica ed innalza il potere d'acquisto della forza lavoro, le istituzioni, fungendo da contrappeso alle forze del capitale, sviluppano ed attuano regole che consentono alla finanza di operare per l'economia reale.*

New roles for unions and collective bargaining post the implosion of Wall Street capitalism (Article in English) – Summary. *Taking as a starting point the implosion of Wall Street, this paper examines the new role that trade unions and collective bargaining might play in encouraging the economic recovery. In so doing, the paper lo-*

⁽⁵¹⁾ In www.ourfinancialsecurity.org sezione *About*, paragrafo *Who We Are*.

oks into the causes of the current financial downturn, recalling some of the economic crises that took place from the 1990s onwards – e.g. those in Argentina and Mexico – for which bankers, financial experts, and upper management bear major responsibilities. The paper goes on to investigate the impact of the crisis on the labour market. In this connection, the focus is on the OECD countries, that reported an increase in unemployment rates and a reduction of real wages. Because of the breakdown in the trust of the labour market systems, the author recalls Keynes' proposal put forward in 1938 during the Great Depression, namely the need to regulate the labour market through collective bargaining and relevant institutions. The premise behind the reasoning is that collective bargaining helps to reduce economic inequalities, and to increase the purchasing power of the workforce. For their part, institutions devise rules to allow market operators to work for the real economy and counterbalance the relevance of capitals in the labour markets.