



Rimettere al centro i salari: l'economia di Bernard Lonergan S.J.

GILBERTO SERAVALLI, ALBERTO SCHENA*

Abstract:

Bernard Lonergan (1904-1984) fu un grande teologo che si occupò anche di economia allo scopo di ricavare principi morali dalle sue meccaniche. Il suo contributo in questo campo resta tuttavia oscuro nonostante molte presentazioni, rimaste su un terreno prevalentemente celebrativo. In questo articolo, sintesi di un più ampio lavoro, si sottolinea l'affinità di tale contributo con analisi neokeynesiane, e se ne dà un'applicazione con al centro il nesso tra distribuzione del reddito e crescita. Il pensiero economico del teologo, elaborato negli anni '40 e ripreso nei '70 del secolo scorso, è così utile anche in epoca di globalizzazione. La sua riscoperta potrebbe collocarlo tra le voci controcorrente che oggi per i paesi avanzati prospettano una 'via alta' allo sviluppo nonostante la concorrenza dei paesi emergenti.

Bernard Lonergan (1904-1984) was a great theologian who also dealt with economics in order to derive moral principles from his mechanics. His contribution in this field, however, remains obscure despite many presentations, which remained on a predominantly celebratory ground. In this article, a summary of a broader work, the affinity of this contribution with new Keynesian analysis is underlined. We present an application based on the link between income distribution and growth. The theologian's economic thought, elaborated in the '40s and resumed in the '70s of last century, is thus useful even in the age of globalization. Its rediscovery could place it among the nonconformist voices that today envisage a 'high road' to development for the advanced countries despite the competition from emerging ones.

Seravalli: Università degli Studi di Parma,
email: gilberto.seravalli@unipr.it
Schena: email: aaschena@gmail.com

Per citare l'articolo:

Seravalli G., Schena A. (2018), "Rimettere al centro i salari: l'economia di Bernard Lonergan S.J.", *Moneta e Credito*, 71 (283): 235-257.

DOI:

http://dx.doi.org/10.13133/2037-3651_71.283_4

JEL codes:

O11, B22, Z1

Keywords:

income distribution and growth, history of economic thought, economics and ethics

Homepage della rivista:

<http://www.monetaecredito.info>

L'irrompere sul mercato internazionale di grandi paesi emergenti con i loro milioni di nuovi produttori poco pagati poteva essere affrontato mediante l'innovazione tecnica e organizzativa, competendo non sui prezzi ma sulla qualità e novità delle produzioni,¹ che sarebbero state spinte e sostenute da salari più alti.² Invece si è imboccata spesso e specie in

* Questo testo è una sintesi del lavoro più ampio: *Un'utopia 'intelligente': l'economia di Bernard Lonergan S.J.*, in via di pubblicazione presso Accademia University Press, a cui si rinvia anche per più dettagliati riferimenti bibliografici. Qui le citazioni dalle due principali opere economiche di Lonergan porteranno l'indicazione MD (per *Macroeconomic Dynamics: An Essay in Circulation Analysis*: Lonergan, 1999) e NPE (per *For a New Political Economy*, nella sua edizione italiana: Lonergan, 2013). In generale, le citazioni dall'inglese sono di nostra traduzione.

¹ Imboccando cioè una "via alta" della crescita, come indicato da Gordon (1996).

² A questo proposito Geoffrey Colin Harcourt ha ricordato la continua attualità di "uno dei libri di economia tra i più influenti, impressionanti e godibili" (Harcourt, 2012, p. 117): *Productivity and Technical Change* di Wilfred Salter (1960).



Italia la “via bassa”, quella della riduzione dei costi attraverso la riduzione dei salari. Vi hanno contribuito atteggiamenti di imprenditori e politici (Milberg e Houston, 2007) e anche fortunati bestseller, come il libro del 2005 di Thomas Friedman, *The World is Flat*, in cui la globalizzazione è vista come un processo che rende tutto mobile e insicuro sicché “il singolo lavoratore sarà sempre più chiamato a gestire individualmente la sua carriera, i suoi rischi, la sua sicurezza economica, e il compito del governo e delle imprese sarà quello di aiutarlo a farsi i muscoli a questo scopo” (Friedman, 2005, p. 190). Gli economisti, preoccupati di difendere il libero scambio e lo sviluppo del commercio internazionale nel quale tutti possono guadagnare, hanno in genere sottolineato che il mondo non è per nulla piatto e restano forti le economie di prossimità tecnologica e anche spaziale.³ Rimangono tuttavia diffuse le posizioni che vedono una relazione tra crescita e distribuzione del reddito per cui è la prima che determina o è contemporanea alla seconda. Che l'aumento dei salari e l'egualitarismo siano importanti leve di sviluppo è acquisizione abbastanza recente e contrastata (Boggio e Seravalli, 2015, pp. 27 ss.); per questo assume particolare valore il pensiero economico di Lonergan elaborato diversi decenni or sono.

1. Un punto di partenza

Bernard J.F. Lonergan S.J. (1904-1984), che scrisse anche di economia, è collocato tra i più grandi pensatori cattolici del Novecento per i suoi contributi tra teologia e scienza moderna. Le opere più note e studiate sono il monumentale *Insight: A Study of Human Understanding e Method in Theology*. Le opere economiche restano invece trascurate e oscure essendo i commentatori rimasti su un terreno più ‘celebrativo’ che esplicativo. Per fare meglio, un buon punto di partenza è il mancato apprezzamento degli economisti ai quali “aveva fatto conoscere i risultati del suo lavoro [...], riscuotendo poca o nessuna considerazione” (MD, p. xl). Questa circostanza suggerisce due distinte letture del fatto in sé e dell'intero significato dell'opera economica del teologo, distinte non perché siano distanti, ma per meglio comprenderle nella loro connessione. Da una parte, vi è il respiro di una “economia teologica” fondata nel trascendente, che gli economisti possono aver considerato estranea al campo delle loro competenze. Dall'altra, si può considerare Lonergan un vero e proprio economista, individuando le difficoltà di ascolto in formulazioni personali.⁴ Queste tuttavia possono essere decifrate – anche con l'aiuto della teoria economica attuale – per trovare i *principi* da applicare

³ Come sottolineato in via teorica e nei fatti da Edward Leamer (2007) nella brillante rassegna che il prestigioso *Journal of Economic Literature* gli chiese: un evento, essendo il saggio destinato a commentare e valutare un libro divulgativo e assai poco ‘accademico’ come quello di Friedman. Lavori teorici e soprattutto empirici da allora non si contano, intesi a mettere in luce gli spazi nel commercio internazionale che rimangono e che si aprono per i paesi avanzati, mentre alcuni vengono occupati dai paesi emergenti.

⁴ Nell'introduzione a *Il teologo e l'economia. L'orizzonte economico di B. Lonergan*, il curatore dell'edizione italiana dell'opera omnia, Natalino Spaccapelo, dichiara candidamente che la decisione di pubblicare quel contributo introdotto nel 2009 derivava dalla “crescente difficoltà di preparare un'edizione italiana dei due volumi sull'Economia di Lonergan [...]. Ciò che ostacolava una traduzione fluida e comprensibile, tentata da non meno di 5-6 traduttori in tempi diversi, era insieme sia la tecnicità personale delle formulazioni lonerganiane sia la loro relativa ma reale estraneità alla terminologia economica corrente” (Lawrence *et al.*, 2009, p. 7). Ma si può indovinare che lo sconcerto degli economisti veniva anche dalla caratteristica indeterminazione del suo “modello” perché “il processo economico è dialettico. Per dialettico intendo un processo che è a un tempo concreto, dinamico, e contraddittorio [...]. Esistono criteri che si possono discernere immanenti nel processo produttivo. Ma la dialettica nasce dalle contraddizioni prodotte dal fatto che questi criteri sono colti o no, capiti o no, affermati o negati, osservati responsabilmente o trascurati” (MD, p. 5).

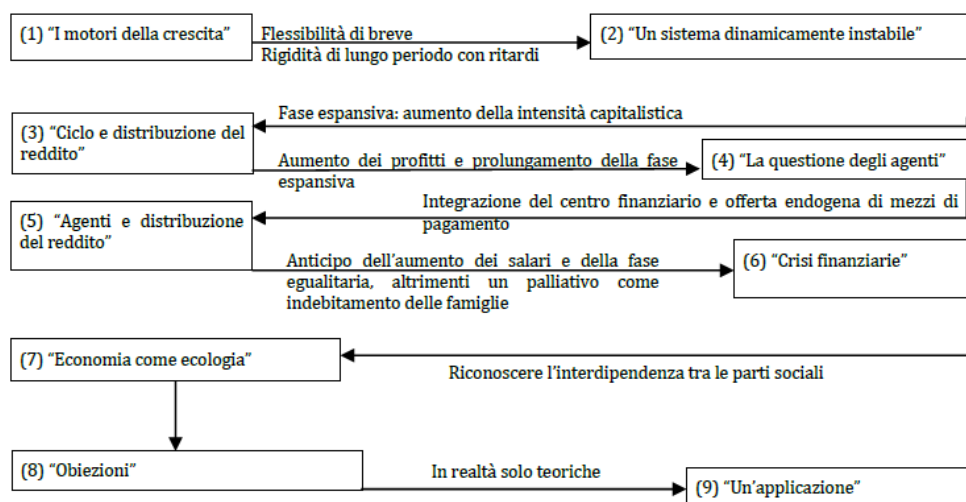
con “intelligenza e responsabilità” da parte degli agenti economici, che non sono però regole o formule definite: “l’uomo non sta fuori dalla [...] macchina; egli è parte di essa; [...] ne segue che non vi è possibilità di mettere per iscritto metodicamente da una parte le esigenze della macchina e dall’altra la conseguente azione dell’uomo” (*NPE*, p. 163).

Consideriamo dunque questa prima lettura, Lonergan economista, per mettere in luce tali principi e vedere poi, nel quarto paragrafo, che si possono intendere come specificazioni di orientamenti generali, coerenti con i fondamenti del suo pensiero.

2. Prima lettura: Lonergan economista

Di fronte alle già richiamate difficoltà, i diversi contributi dei commentatori hanno soprattutto insistito sulla distanza di Lonergan dal pensiero economico, distanza considerata altrettanto radicale e meritevole quanto generale, e tale da rendere in sostanza vana l’idea di superarla.⁵ Tuttavia è proponibile anche un diverso approccio, che consiste proprio nello ‘armeggiare’ con i modelli (attualmente) esistenti. Oggi, infatti, è disponibile un’“adeguata analisi macroeconomica dinamica” del tipo proposto da Lonergan, sviluppata tra l’altro in sintonia con concezioni ecologiche, un suo tratto caratteristico.

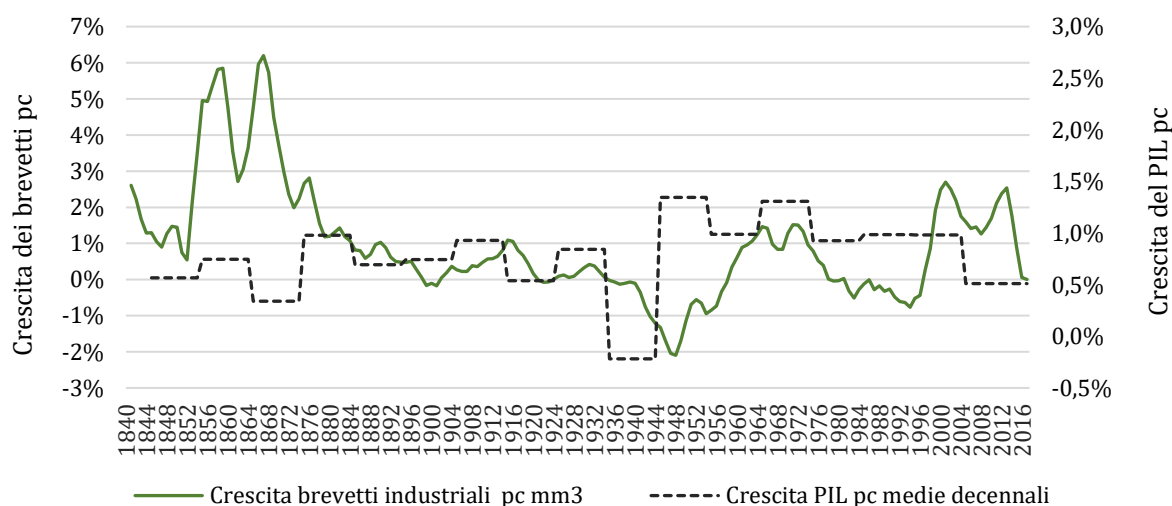
Su tale base si propone una lettura in nove passi dell’economia di Lonergan che sono così schematizzati:



⁵ Nell'introduzione a *Macroeconomic Dynamics*, uno dei curatori Frederick G. Lawrence scrive per esempio: “Nessuna delle principali correnti del pensiero economico che Lonergan conosceva bene erano in grado di essere di aiuto di fronte alla questione che poneva circa il fondamento di precetti morali nello stesso dinamismo economico, perché nessuna era giunta a una adeguata analisi macroeconomica dinamica” (*MD*, pp. xliii-liv). In questi contributi si trovano in effetti resoconti sull’analisi multisettoriale e dinamica di Lonergan, ma senza tentativi di sua ‘traduzione’ nei termini della teoria economica corrente per marcarne differenze specifiche o magari affinità. In una presentazione della “economia di Lonergan in relazione alla teoria economica di allora e di oggi e alla sua intera opera”, tre autori (un economista, N. Ormerod, un matematico, P. Oslington, un teologo, R. Koning) riconoscono che “Lonergan usa una terminologia non immediatamente familiare agli economisti”, accusati comunque di parrochismo (“per gli economisti il lavoro [di Lonergan] veniva da altrove, da qualcuno non riconosciuto come un economista”). Ma poi affermano senz’altro che la sua è “una teoria completa, non semplicemente un armeggiare con i modelli esistenti” (Ormerod *et al.*, 2012, p. 401, nota 29).

Il primo passo, “i motori della crescita”, introduce la prospettiva lonerganiana che guarda all’andamento nel tempo dell’intero sistema economico, distinguendo il breve dal lungo periodo, nel quale si hanno fasi cicliche, ma più ampie delle congiunturali. In particolare, se il sistema può rendere di più nel breve periodo sulla base della capacità produttiva esistente e della domanda effettiva (come in Keynes), per Lonergan è invece più rigido nel lungo, quando tale capacità deve essere potenziata rispettando ineluttabili ritardi tecnici tra accumulazione del capitale e suoi frutti in termini di accresciuta produzione finalizzata al benessere. La seconda tappa è quindi dedicata alla struttura del sistema produttivo, che Lonergan vede fundamentalmente articolato in due settori, uno “di base”, che produce beni di consumo, e l’altro “di surplus”, che produce beni capitali, affiancati da un centro finanziario. Concepito per ora il centro finanziario come “una fonte di maggiori quantità di moneta per le espansioni e un rifugio per la moneta durante le contrazioni”, ma non ancora pienamente integrato (*NPE*, p. 317), in questo primo accostamento si esamina l’avvio del ciclo. Questo è per Lonergan, come in Joseph Alois Schumpeter, di natura tecnico-industriale, dovuto cioè a “nuove idee e [...] loro pratica implementazione” con la “introduzione di un numero maggiore e di più efficienti unità produttive” (*MD*, pp. 35-36). Tale congettura trova riscontro nella realtà, come si vede nella figura 1, che presenta la correlazione tra crescita dello stock dei brevetti industriali negli USA⁶ diviso gli abitanti (innovazione) e crescita del PIL pro capite; e permette di circoscrivere i periodi in cui la crescita economica è stata notevolmente minore dell’innovazione (nei vent’anni che hanno al centro la guerra civile, quelli della grande crisi, la recente grande recessione), e i periodi nei quali è stata notevolmente maggiore: gli anni immediatamente successivi alla seconda guerra mondiale e gli anni '80.

Figura 1 – USA: Crescita del PIL pro capite (medie decennali) e dei brevetti industriali in essere pro capite (medie mobili triennali)



Fonte: Maddison (*Historical Statistics for the World Economy*), TED (*Total Economy Database™*) e dati USPO, disponibili alla URL <https://www.uspto.gov/learning-and-resources/electronic-data-products/historical-patent-data-files>

⁶ Questo dato di crescita dei brevetti in essere è strettamente correlato, ma con fluttuazioni meno ampie, con quello delle istanze presentate e delle registrazioni di nuovi brevetti in rapporto al totale in essere. Il numero dei brevetti industriali corrisponde al totale meno il numero di brevetti agricoli, per riscaldamento e costruzione delle abitazioni, che comunque riducono il totale solo marginalmente e solo nell'Ottocento.

Per Lonergan, come per Clément Juglar (1862), l'avvio del ciclo di lungo periodo è permesso dall'offerta da parte del "centro finanziario" di nuovi mezzi di pagamento (MD, p. 77). Alla fase espansiva, in cui avviene la costruzione di nuova capacità di produzione data dai nuovi beni capitali, dovrebbe poi seguire, con preciso tempismo, la fase del loro utilizzo in termini di crescita della domanda di beni di consumo, mentre la stessa espansione tende a creare le condizioni, compresa l'offerta di mezzi di pagamento, per una prosecuzione della produzione di beni capitali oltre la possibilità del loro impiego, e/o per eccessi speculativi. Questa difficoltà viene in seguito ripresa e ulteriormente precisata da Lonergan. Per ora si ha un primo risultato: il suo sistema è tendenzialmente *instabile*. In proposito si osserva che anche l'economia neoclassica della crescita era giunta negli anni '60 del Novecento a dimostrare l'instabilità di un sistema a due settori analoghi a quelli di Lonergan. Non era dunque inesplorato il primo ostacolo che aveva individuato per un'ordinata dinamica economica, quello della intrinseca instabilità di un sistema a due settori di cui uno produce i beni capitali durevoli che servono ad entrambi. La soluzione trovata dall'economia neoclassica, che permetteva di giungere alla stabilità, stava in un'elevata elasticità di sostituzione tra capitale e lavoro nel settore dei beni di consumo. Ma questa soluzione era possibile solo assumendo la remunerazione dei fattori produttivi secondo le loro produttività marginali senza alcun "residuo", che era respinta da una teoria alternativa, più realistica e più "utile", come sottolineato nella celebre rassegna del 1964 da Hahn e Matthews. Questa teoria alternativa, introdotta da Wicksell ([1898] 1962), Schumpeter ([1912] 1959), Robertson (1926), Keynes (1930a), si distingue dalla neoclassica per due differenze, come insegnato da Graziani (1994): a una teoria alternativa della distribuzione del reddito fondata sul concetto di sovrappiù ("surplus puro" per Lonergan), affianca l'attribuzione di specifiche strategie, storicamente determinate, ai gruppi sociali, alle organizzazioni e istituzioni. In Lonergan possiamo trovare entrambe queste due assunzioni. Il terzo passo del ragionamento sarà perciò dedicato alla distribuzione del reddito e il quarto alla "questione degli agenti", che permetterà di introdurre la completa integrazione del centro finanziario di Lonergan nel sistema produttivo e di evidenziare in tal modo il secondo ostacolo sulla strada di un'ordinata dinamica economica, ossia la "fragilità finanziaria" quando la distribuzione del reddito non viene resa adeguata. Nella terza tappa, "ciclo e distribuzione del reddito", si osserva che la teoria neoclassica, che non ammette alcun residuo invece essenziale in Lonergan, assume che, tanto maggiore è il tasso di profitto in relazione al salario, tanto minore sarà l'intensità capitalistica della produzione, mentre in Lonergan è vero l'opposto. In questo modo si perviene a un'ulteriore rilevante conclusione. Per Lonergan l'avvio della fase espansiva di un ciclo lungo, dovuto al progresso tecnico-industriale e permesso da maggiore offerta di moneta rispetto alla condizione statica, può prolungarsi fino a diventare insostenibile proprio perché, aumentando l'intensità capitalistica dei processi produttivi, aumenta anche il tasso di profitto. Ne segue che, per Lonergan, la questione della distribuzione del reddito è al cuore del problema centrale che deve essere superato dagli agenti per una ordinata dinamica economica. Occorre dunque esaminare a questo punto "la questione degli agenti", il quarto passo, e presentare l'operazione qui tentata e riuscita di tradurre lo schema di Lonergan in quello della teoria monetaria della produzione.⁷ La conseguenza è decisiva. Come per la teoria monetaria della produzione, anche per Lonergan l'offerta di mezzi di pagamento da parte di un centro finanziario "pienamente integrato" è "endogena"; si adegua cioè ai piani degli agenti. Ne discende che il sistema finanziario è strutturalmente "fragile", come spiegato da Hyman Minsky

⁷ Si veda in appendice.

fin dal 1963. Si apre così la strada per cogliere quali siano in positivo le modalità (non automatiche) per dare stabilità al sistema economico e quali più precisamente gli ostacoli che possono provocare derive rovinose. Seguono perciò il quinto passo “agenti e distribuzione del reddito”, il sesto “crisi finanziarie” e il settimo “economia come ecologia”, in cui si tirano le fila del ragionamento. Nel quinto passo si considera la *soluzione*, vista da Lonergan come passaggio dalla fase “inegualitaria” del ciclo, in cui aumenta la quota profitti, a quella “egualitaria”, in cui aumenta la quota salari, *prima* di giungere al punto di massima accumulazione del capitale (*MD*, pp. 150, 162). Si può ritenere vi sia proprio questo alla base della sua affermazione: “non ci sono meccanismi capaci di condurre a un tranquillo ed equo rovesciamento in senso egualitario della distribuzione del reddito” (*MD*, p. 153). Tale inversione dovrebbe infatti avvenire mentre lo stock del capitale sta ancora crescendo (e anche i profitti), cioè mentre “gli imprenditori restano convinti del loro successo come crescente potere e prestigio sociali” (*ibidem*). Tuttavia se essi non permettono al salario di aumentare proprio a quel punto, dovrà allora ridursi il reddito prodotto, così che “l’inversione egualitaria si otterrà solo attraverso la contrazione, le liquidazioni, le cieche tensioni di una prolungata depressione” (*MD*, pp. 153-154). Esiste tuttavia un “palliativo” nello schema di Lonergan, e nei modelli della teoria monetaria della produzione, che può (provvisoriamente) evitare questo esito disastroso, e sta nel carattere endogeno dell’offerta di mezzi di pagamento. Quello che non viene dato in salari può essere dato alle famiglie in termini di prestiti per sostenerne i consumi “oltre le loro possibilità”. Nel sesto passo si sottolinea che questo può portare a crisi finanziarie perché debiti delle famiglie in linea di principio sostenibili in vista di redditi futuri (e se la macroeconomia fosse solo la somma di eventi e processi microeconomici), diventano insostenibili quando le attese sono date dallo stato del macrosistema. Nel settimo passo, “economia come ecologia”, si conclude quindi il ragionamento, salvo la postilla contenuta nell’ottavo (“obiezioni”). Si osserva, prima di tutto, che per “chiudere” il modello di Keynes-Godley-Minsky, alla base della attuale “adeguata analisi macroeconomica dinamica” sovrapponibile a quella di Lonergan, si rivelano essenziali le fluttuazioni cicliche “regolari” di Goodwin analoghe a quelle del ciclo “puro” di Lonergan, che richiedono, per non diventare degeneri, un’adeguata regola distributiva tra salari e profitti: una regola ecologica (*MD*, p. 93). Ne segue un equilibrio dinamico stabile: equilibrio, perché entrambe le quote risalgono dopo che sono scese e scendono dopo che sono salite; stabile, perché sono escluse derive rovinose.

Si può allora precisare quale sia per Lonergan il principio da applicare da parte di agenti economici “intelligenti e responsabili”. Occorre che la parte imprenditoriale utilizzi le fasi favorevoli per investire nel rafforzamento della propria capacità di pagare maggiori salari, non dandosi alla speculazione finanziaria, e occorre che li aumenti appena possibile considerando il potere contrattuale dei lavori un necessario presidio a questo scopo e non una prevaricazione. E, insieme, occorre che la contro parte non pretenda una quota troppo alta del dividendo sociale tale da bloccare la crescita degli investimenti e occorre che i lavoratori impieghino i maggiori salari in modo produttivo, e non in consumi “improduttivi”. È il principio di un’economia come ecologia, “un insieme di insiemi di schemi di ricorrenza che, come interdipendenti, si sostengono a vicenda” (*MD*, p. 93), come scrisse Lonergan.

Nella seconda parte, “tra economia e teologia”, si vedrà che si tratta davvero di una specificazione del principio generale come necessaria complementarietà di creatività (profitti e investimenti) e inclusione (salari e consumi).

La postilla (ottavo passo) riguarda il fatto che tutto quanto precede, elaborato assumendo un’economia chiusa agli scambi esteri e senza settore pubblico, potrebbe essere vanificato

rimuovendo questa assunzione. Come precisa Lonergan (*NPE*, pp. 321-328, 85-148, *MD*, pp. 174, 175, 129), in linea di principio scambi con l'estero, spesa pubblica in deficit e fiscalità redistributiva sincronizzati alle esigenze interne potrebbero sostituire l'adeguamento al ciclo della distribuzione del reddito decisa dagli agenti privati. Tuttavia nelle economie moderne questa possibilità è nei fatti irrealistica o controproducente. Non si possono manovrare a propria discrezione i conti esteri come avveniva nell'imperialismo coloniale e, secondo Lonergan, non si possono comprimere salari e consumi privati oltre un certo limite, mentre non si possono caricare di imposte imprese che non sono in grado di pagare.

Nel nono e ultimo passo ci si domanda – infine – se queste idee possano servire a qualcosa e si risponde che sono sorprendentemente utili perché, di fronte alle difficili vicende economiche contemporanee dei paesi industrializzati, pongono l'accento sulla distribuzione del reddito, una prospettiva che, con nefaste conseguenze, appare scomparsa dall'orizzonte della politica e della politica economica e sociale: un problema grave, anzi il più grave.

3. Un'applicazione

Per giustificare questa conclusione si può esaminare, alla luce del pensiero economico di Lonergan, la vicenda economica e sociale più importante vissuta dagli Stati Uniti negli ultimi cinquant'anni, che ha condizionato tutti i paesi industrializzati, ossia la caduta tendenziale della quota salari con la concomitante crescita dell'indebitamento delle famiglie, che furono alla base della crisi cominciata nel 2008 scatenata dall'eccesso a un certo punto divenuto insostenibile dell'indebitamento.⁸

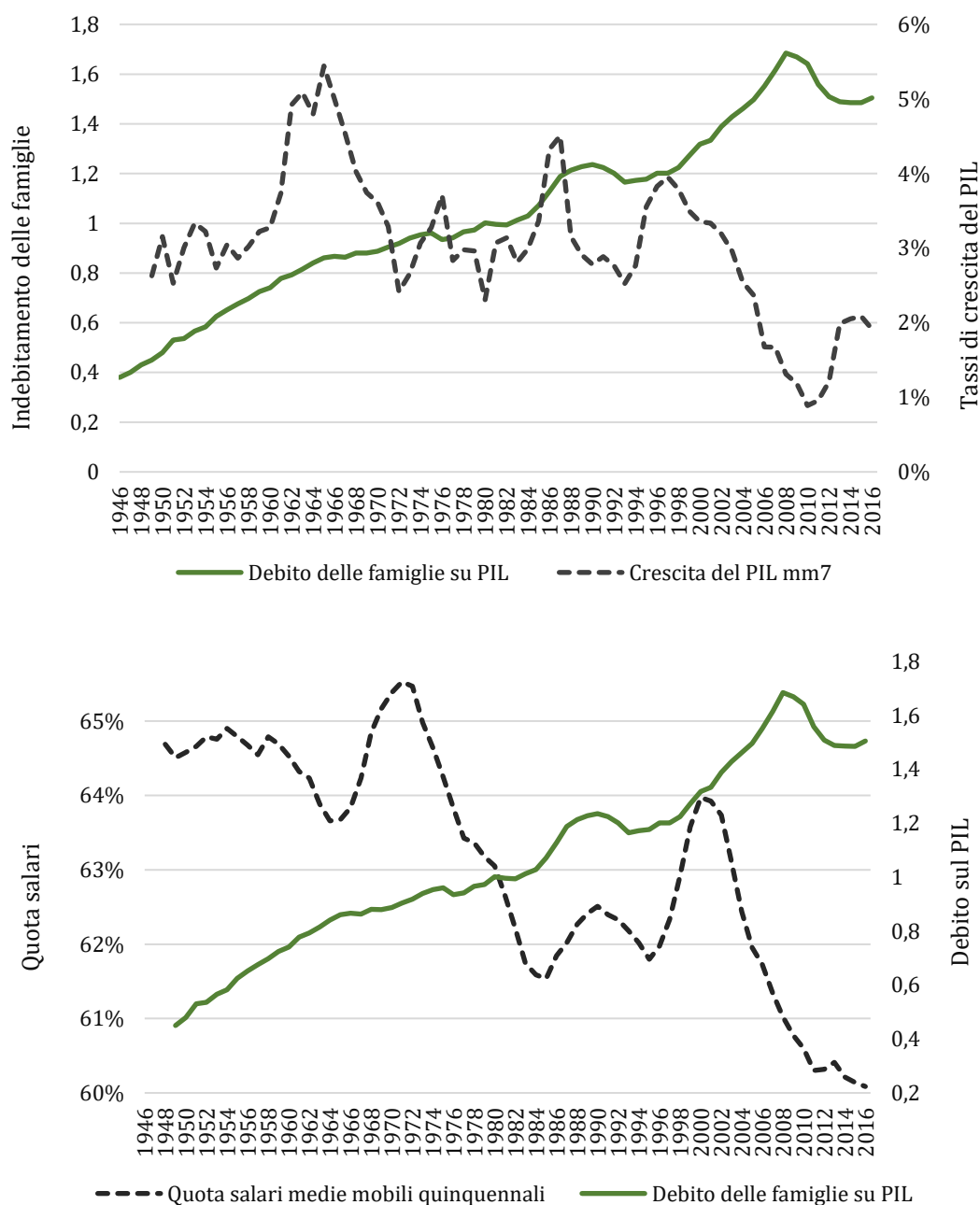
Si può documentare, in effetti, il grande cambiamento che avvenne nella relazione tra crescita economica, indebitamento delle famiglie e quota salari dagli anni '80.⁹ Nella figura 2 si vede che fino ad allora l'aumento del debito delle famiglie sul PIL, che passò dal 40% alla fine della guerra al 100% negli anni '70, era spiegato dall'aumento tendenziale dei tassi di crescita dell'economia, come appare del tutto ragionevole: quando l'economia va bene le banche hanno più fondi e li prestano più facilmente. Dagli anni '80 il debito continuò ad aumentare arrivando

⁸ Non si deve pensare che la crisi finanziaria iniziata negli Stati Uniti con il fallimento della Lehman Brothers il 15 settembre 2008 sia colpa di "alcune mele marce, i mutuatari subprime" che intorno al 2005 o 2006 portarono allo scoppio della bolla speculativa sulle case e all'infezione di tutto il sistema finanziario, come chiarito da Nouriel Roubini e Stephen Mihm. Questo "è [...] sbagliato: mentre la bolla sulle case ha a che fare in parte con i mutui subprime, il problema era molto più vasto" (Roubini e Mihm, 2011, p. 61). Ed è sbagliato due volte. Come ha scritto Joseph Stiglitz, prima di tutto sarebbe errato addossare a "povera gente" la colpa della crisi, quando invece "qualcosa è successo al nostro senso dei valori quando il fine di fare soldi giustifica i mezzi, che nella crisi dei subprime negli USA ha significato sfruttare i più poveri e i meno istruiti" (Stiglitz, 2012, p. xvii). In secondo luogo, il disordine finanziario non era d'origine recente (il primo pacchetto di mutui - Pass-Through Security - fu creato da Ginnie Mae nel 1968); "aveva le sue radici in profondi cambiamenti dell'economia che risalivano a molti anni addietro" (*ibidem*) quando con la de-regolazione finanziaria cominciò una vastissima proliferazione di nuovi strumenti (credito al consumo, debiti sulle carte di credito, prestiti agli studenti, per comprare le auto, per il leasing degli aerei, per i redditi futuri di foreste e miniere, per debiti con il fisco, per i redditi delle torri radio, per gli affitti delle barche, per i bilanci degli enti locali, perfino per i diritti di orchestre rock); e aumentarono in modo impressionante anche i soggetti che li confezionavano e li distribuivano, non soltanto le banche, ma vari intermediari e agenzie private e quasi pubbliche, fino alle banche ombra che agivano come istituti di credito senza doverne rispettare diversi obblighi; e infine il sistema incentivò l'allargamento di prestiti fino a quelli "ninja", i cui debitori erano dichiaratamente "senza reddito, senza lavoro, senza patrimonio", eppure si poteva lucrare anche su di essi consentendo loro l'illusione di avere una casa, tanto poi se non avessero pagato si poteva sempre prendergliela per metterla all'asta, e intanto erano stati già venduti i titoli su pacchetti di mutui che comprendevano anche i loro, resi così irricognoscibili.

⁹ I presidenti Usa del periodo furono: Ronald Reagan 1981-1989, George H.W. Bush 1989-1993 e Bill Clinton 1993-2001.

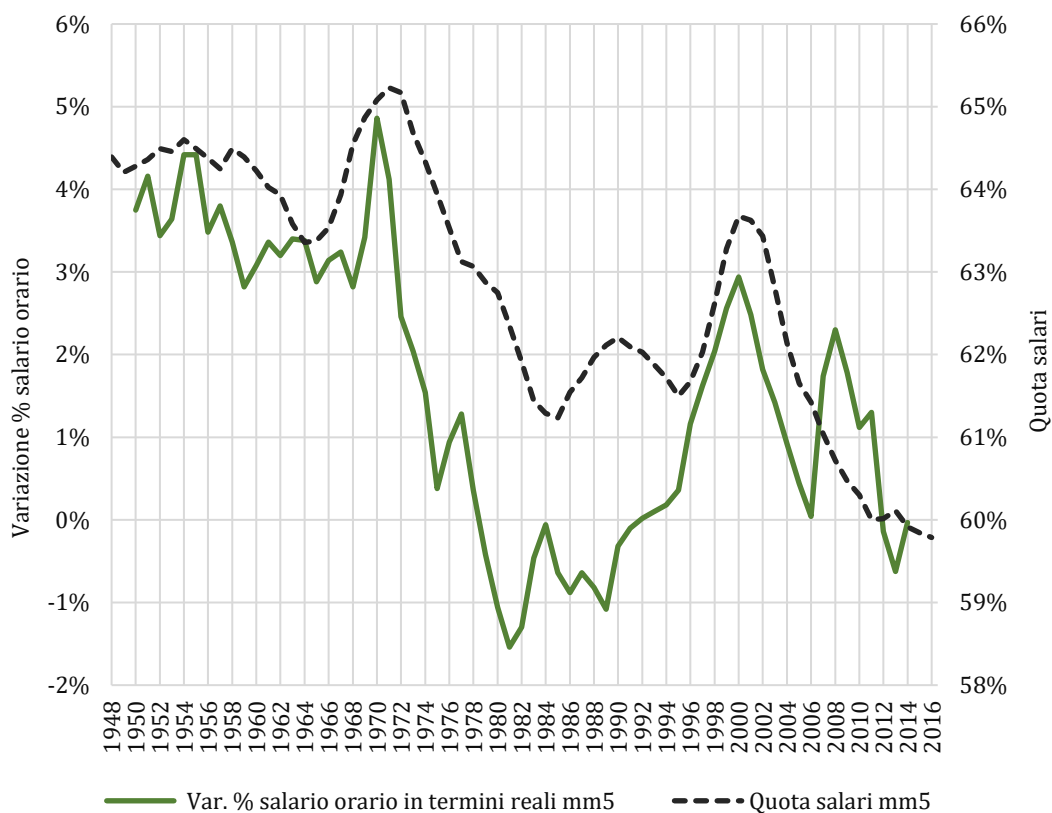
al massimo di 1,7 volte il PIL nel 2008, ma la crescita economica rallentava e quindi il debito non avrebbe dovuto crescere sulla base di quella ragionevole relazione. Se continuò ad aumentare fino alla caduta del 2008 a causa della crisi, fu perché era il "palliativo" di fronte alla riduzione della quota salari, che fu molto rapida dal 1973. Poi la quota rimase bassa con alterne vicende fino al 1995, fu più alta in seguito, tornò nel 2005 al livello del 1992, e quindi riprese a scendere rovinosamente.

Figura 2 – Crescita economica (medie mobili settennali), dell'indebitamento delle famiglie, e quota salari negli USA



Fonte: Federal Reserve Bank of St. Louis, e Bureau of Labor Statistics (BLS).

Figura 3 – *Variazioni percentuali annue del salario orario e quota salari negli USA, medie mobili quinquennali*



Fonte: Federal Reserve Bank of St. Louis, Bureau of Labor Statistics, e *EPI analysis of data from the BEA and BLS*.

L'andamento della quota salari fu sostanzialmente determinato dall'andamento dei salari orari, come si vede nella figura 3.

Che cosa determinò un cambiamento così importante nella relazione tra crescita, salari e indebitamento delle famiglie? Sarà proprio la risposta a questa domanda che permetterà di cogliere l'utilità del pensiero economico di Lonergan.

Occorre partire, come ha spiegato Stiglitz, dall'andamento della quota salari (determinato da quello dei salari per ora lavorata) nelle fasi congiunturali. Prima della svolta, la quota salari scendeva nella fase crescente (aumentava la quota profitti) e cominciava a risalire nella fase decrescente. "Quando l'economia entrava in recessione, i datori di lavoro, volendo mantenere la lealtà dei loro lavoratori e preoccupati del loro benessere, volevano mantenerne il più possibile sui libri paga. Il risultato era che la produttività del lavoro diminuiva e la quota salari aumentava. Erano i profitti a portare il peso della svolta. I salari sarebbero scesi dopo la fine della recessione" (Stiglitz, 2012, p. 67). Il grande cambiamento ebbe luogo durante la recessione cominciata nel 1975, quando la quota salari non aumentò ma anzi continuò a diminuire. Tale riduzione si pose pertanto in continuità con quella dovuta alla ripresa partita nel 1980 e durata fino al 1987. Ancora Stiglitz: "Il modello cambiò; la quota salari declinò in recessione, così come negli anni seguenti. Le imprese erano diventate spietate - licenziando

così tanti lavoratori che la produttività fu accresciuta [...]. Per esempio nell'industria manifatturiera, [...] i salari orari in termini reali rimasero stagnanti per almeno quindici anni prima di riprendere" (*ibidem*). Furono gli anni della "flessibilizzazione" del mercato del lavoro con norme e prassi antisindacali (private e governative). "Così come la legge Wagner durante la presidenza di F.D. Roosevelt incoraggiò la sindacalizzazione, così i repubblicani al livello degli stati e al livello federale si misero d'impegno per indebolirla. Lo sfondamento di Reagan dello sciopero dei controllori di volo nel 1981 rappresentò il momento critico del passaggio verso un sempre minor potere del sindacato. [...]. Le imprese, essendo riuscite ad avere dai governi regole [...] che aumentavano il loro potere nei confronti dei lavoratori, potevano ora muovere le loro leve politiche per avere meno tasse. Minacciarono il paese: se non ci riducete le tasse, noi andiamo altrove, dove le tasse sono minori" (ivi, pp. 65 e 62). Ebbero la riduzione delle tasse assieme alla riduzione del carattere progressivo delle imposte sui redditi, mentre la sindacalizzazione complessiva scendeva dal 24% del 1973 al 20% nel 1983, al 16% nel 1990; oggi è arrivata all'11%. I ricchi diventavano sempre più ricchi, i poveri sempre più poveri ed era cominciato il lungo processo d'impovertimento della classe media (figura 4).

Figura 4 - Percentuali del reddito dell'1% più ricco della popolazione nel Regno Unito, Francia, Germania, Spagna, Italia, Giappone, Canada, Usa



Fonte: Alvaredo et al. (2016).

Note: per semplicità di lettura non si riporta la legenda per gli andamenti relativi a Regno Unito, Francia, Germania, Spagna, Giappone e Canada, inseriti solo al fine di sottolineare il loro comune andamento fino agli anni '80.

Come si vede nella figura 4, il regime egualitario post bellico perdurò negli Usa e in tutti i paesi industrializzati fino alla seconda metà degli anni '70, poi la diseguaglianza cominciò ad aumentare, ma in misure assai differenti nei vari paesi. Aumentò soprattutto negli Stati Uniti arrivando nel 2013 praticamente allo stesso livello raggiunto nel 1929; e le analisi empiriche condotte sulla riduzione della quota salari negli Usa hanno accertato che ha interagito con l'aumento della diseguaglianza. In effetti Stiglitz ha affermato che "la diseguaglianza è insieme *causa e conseguenza* della rottura nella coesione sociale" (Stiglitz, 2012, p. 65). Qualcosa di profondo si era lacerato nella società, nella sua cultura e politica, e questo ancor prima del reaganismo, una lacerazione a cui Reagan diede poi voce e potere.

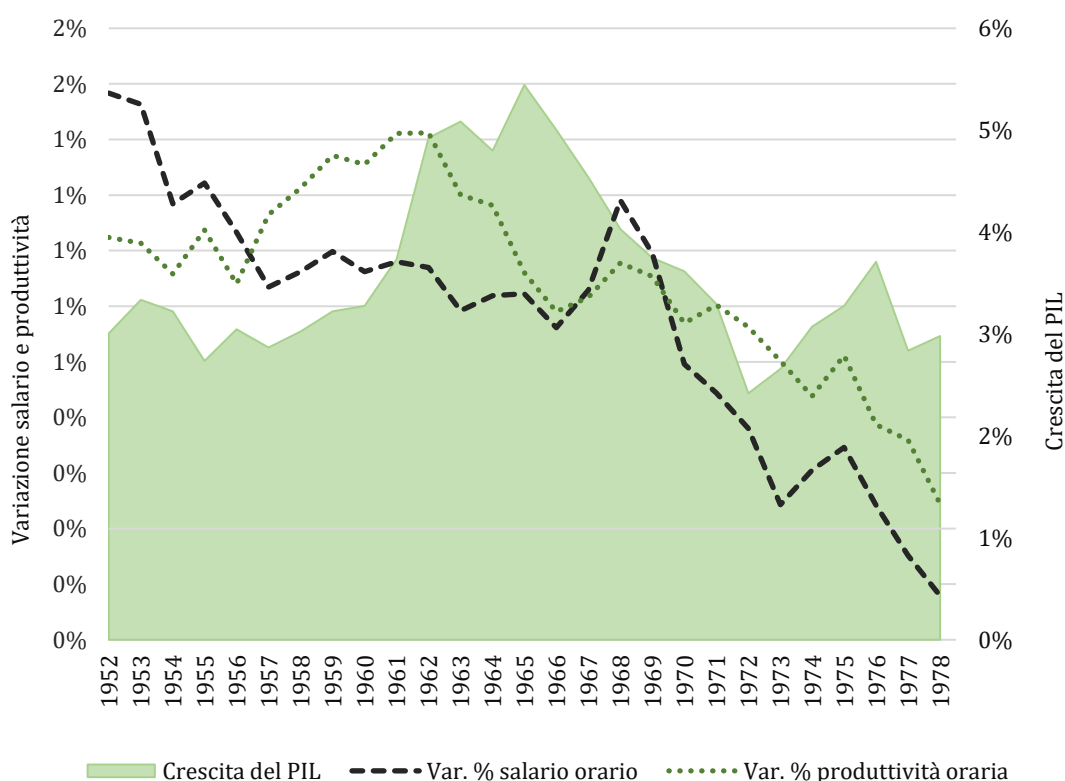
Negli anni successivi al 1987, i profitti accumulati nei quindici anni precedenti *non* furono impiegati per sostenere una ripresa della crescita economica che tardò fino alla metà degli anni '90. Durante la presidenza Clinton, finalmente arrivò, raggiungendo il suo massimo nel 1997, sostenuta dalla "bolla" delle nuove tecnologie informatiche che doveva finire tra il 2000 e il 2001. La quota salari aumentò, tornando però a diminuire dal 2001. Dal 1990 al 2001 anche i prestiti alle famiglie rimasero sempre sotto il trend di lungo periodo a causa degli alti tassi di interesse. Tutto cambiò rapidamente con il collasso della bolla sulle nuove tecnologie. A quel punto, crescita e quota salari presero a ridursi insieme: le imprese e i loro dirigenti continuavano a essere "spietati", per cui quando le cose cominciavano ad andar male prima di tutto si "doveva" licenziare. Così Greenspan (all'epoca presidente della Federal Reserve, che lasciò poi solo nel 2006) cambiò drasticamente condotta, assecondando con maggiore liquidità un comparto finanziario già da tempo pronto ad alimentare la nuova bolla delle costruzioni, questa volta molto più grave: almeno quella del settore ITC dava impulso all'innovazione tecnologica, mentre questa spingeva la costruzione di case che, dopo essere state pignorate dalle banche per mutui non pagati, in mancanza di compratori si trasformarono spesso in ruderi inservibili. Così il debito delle famiglie accelerò, mentre i tassi di crescita del PIL calavano e calava la quota salari.

In definitiva, il concatenamento degli eventi sembra indicare che la crisi finanziaria iniziata nel 2008 e la connessa grande depressione furono preparate nella seconda metà degli anni '70 e negli anni '80, quando vi fu la rottura della coesione sociale, si prese a combattere la sindacalizzazione e le imprese diventarono "spietate", mentre prima erano attente alla "lealtà dei loro lavoratori e preoccupate del loro benessere".

Che cosa direbbe Lonergan di fronte a questa ricostruzione? Direbbe probabilmente: d'accordo, venne meno "la benevolenza". Ma aggiungerebbe che si deve vedere se prima ancora non fosse venuta meno "l'intelligenza". La benevolenza venuta meno (per far posto alla "spietatezza") era quella che si applicava durante la recessione (tenendo per quanto possibile i lavoratori sui libri paga). Lonergan la intendeva invece, se assistita dall'intelligenza, da applicarsi prima, *per evitare* la recessione o almeno attenuarla. Come abbiamo visto, secondo Lonergan i tempi della crescita salariale sono essenziali a questo scopo, e devono essere *in anticipo* sul massimo dell'aumento del reddito altrimenti questo massimo arriverà prima e sarà più basso, con perdite nette di crescita economica. L'indicazione che si ricava dal paradigma di Lonergan sarebbe dunque l'utilità di un aumento della quota salari negli Stati Uniti, prima di quando effettivamente avvenne, a cavallo tra gli anni '60 e il decennio successivo. Tale aumento "avrebbe dovuto" avvenire tra il 1960 e il 1965 quando si era arrivati negli Stati Uniti ad una crescita economica elevata e la quota salari, invece, crollò, tornando ad aumentare solo nel 1968. Si può immaginare uno "scenario lonerganiano" (con aumento dei salari in anticipo) se i salari avessero seguito più da vicino l'andamento della produttività. Ne sarebbe conseguita una

maggiore crescita dei consumi e quindi del PIL e della produttività. L'inversione del ciclo sarebbe avvenuta più tardi e probabilmente lo scenario economico del '68 sarebbe stato molto più favorevole, non segnato da una caduta dei tassi di crescita già cominciata nel 1965 e che poi andrà avanti a lungo. La rivolta giovanile non sarebbe stata accompagnata da quella che fu indicata come "la esplosione salariale del 1968", mancando la spinta che, come vedremo, fu impressa dalla "frustrazione" per il mancato adeguamento salariale negli anni precedenti; e in ogni caso le risorse per farvi fronte sarebbero state di ben altro ammontare.

Figura 5 – *Andamenti della produttività e del salario orario negli USA, medie mobili quinquennali*



Fonte: EPI analysis of data from the BEA and BLS.

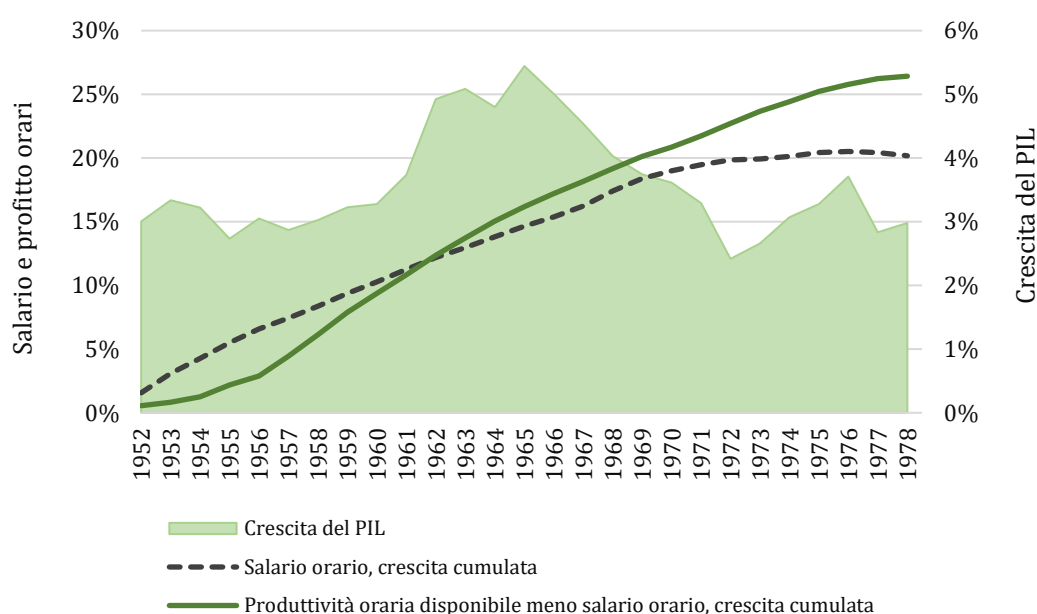
Potrebbero essere avanzate tuttavia due obiezioni: l'una considerando la "guerra fredda" e l'altra considerando che l'esplosione salariale del 1968 non appare nei dati veramente "esplosiva" in termini di maggiore crescita del salario orario rispetto a quella della produttività oraria.

3.1. Le risorse economiche disponibili

Dal 1952 al 1965 la quota delle spese per la difesa e gli aiuti all'estero si mantenne sempre sopra il 10% del PIL, ben oltre il trend di lungo periodo, più elevata che nella guerra civile,

anche se minore della quota raggiunta nelle due guerre mondiali. Togliendo questa spesa complessiva si ha la “produttività disponibile”, e si nota che nella prima metà degli anni '50 il salario orario registrò aumenti sopra quelli di tale produttività disponibile, con riduzioni della quota profitti per ora lavorata, dando ragione quindi a un recupero dei profitti negli anni successivi. Tuttavia, tale recupero andò oltre quello giustificato, come si può vedere considerando la crescita cumulata del salario orario e del profitto come produttività oraria disponibile meno salario orario (figura 6).

Figura 6 – USA: crescita del PIL, variazioni percentuali cumulate del salario orario e della differenza tra produttività disponibile oraria e salario orario, medie mobili quinquennali



Fonte: EPI analysis of data from the BEA and BLS, e usgovernmentspending.com.

Si può dunque ritenere che le risorse economiche potevano permettere un maggiore aumento dei salari negli anni '60, in anticipo rispetto al 1968. Ma fu davvero grave l'esplosione salariale del 1968 che tale aumento dei salari in anticipo avrebbe potuto evitare o comunque rendere sostenibile? Non fu in fondo modesto il divario tra crescita del salario orario e della produttività disponibile che anche la figura 6 conferma?

3.2. Una situazione complicata (stagflazione)

Bisogna considerare la particolare situazione nella quale anche un modesto divario fu dirompente. Quella a cavallo tra la fine degli anni '60 e primi anni '70 fu una stagione eccezionale, negli Stati Uniti e in generale nei paesi industrializzati, in quanto si ebbe per la prima volta *stagflazione*, ossia inflazione e disoccupazione, una combinazione perversa e inedita. Analizzandone cause e meccanismi, si vede che fu centrale la “esplosione salariale” tra la fine degli anni '60 e la prima parte degli anni '70 (Biasco, 1979), risultato della “frustrazione”

di fronte alla mancata crescita dei salari in condizioni economiche favorevoli dalla metà degli anni '50 alla metà degli anni '60.¹⁰ Questo avvenne negli Stati Uniti ma si estese all'Europa, e la sua gravità non si doveva misurare solo come aumento dei salari sopra quello della produttività, bensì come ostacolo insormontabile posto alle politiche di aggiustamento fino ad allora praticate. Tale esplosione e la conseguente stagflazione furono tali da provocare poi un 'ribaltamento' dei rapporti di forza in tutti i paesi industrializzati, anche se con tempi e modalità in parte differenti.

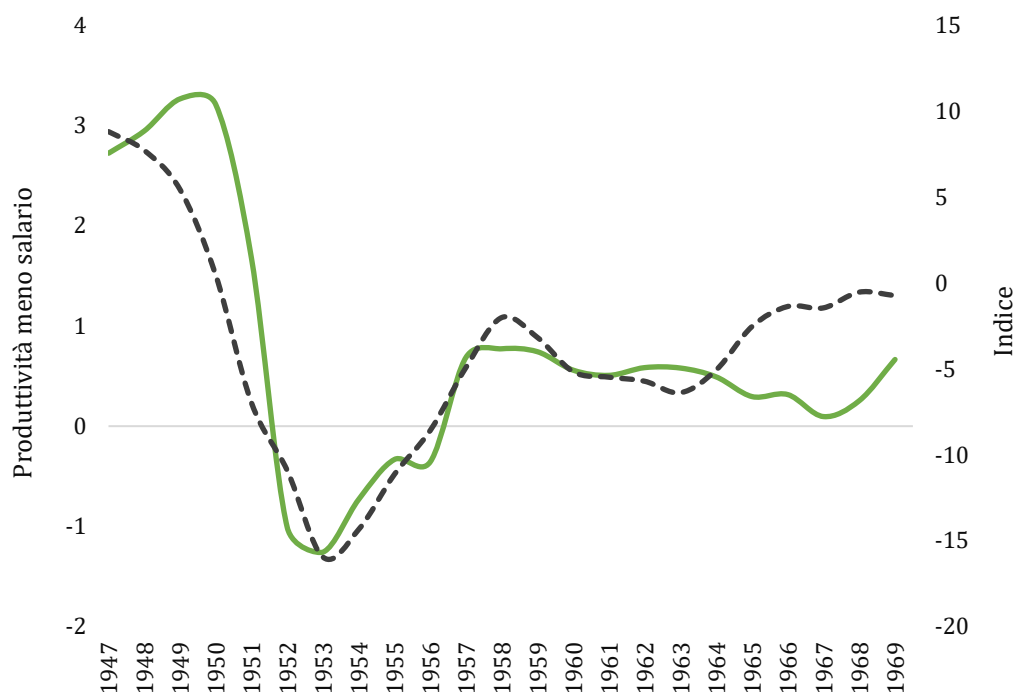
3.3. Le relazioni industriali

Tale ribaltamento dei rapporti di forza ebbe i caratteri della vera e propria 'restaurazione', perché la crescita dei salari del 1968-1971 fu considerata 'eversiva'. La ricostruzione della vicenda di quegli anni e un'accurata ricerca sui dati disponibili permettono di proporre un indice inteso a misurare i rapporti di forza a favore della differenza tra crescita della produttività e dei salari. Nell'indice entra con il segno meno il consenso generale della popolazione sull'operato dei sindacati, la sindacalizzazione e le ore di sciopero sulle ore lavorabili, che colgono la capacità di influenza e il potere delle organizzazioni dei lavoratori. Entrano nell'indice con il segno positivo il consenso al Presidente (che in quel periodo di guerra fredda cercava e otteneva consenso più sulle questioni della difesa esterna e interna che su quelle sociali), i voti in rapporto ai dipendenti alle elezioni gestite dal *National Labor Relations Board* (NLRB) e il numero sui dipendenti dei lavoratori indennizzati per atti discriminatori.¹¹ L'andamento di questo indice, che risente della "protervia padronale" in quel periodo di guerra fredda e anche della corruzione nei sindacati, predice in modo impressionante quello della crescita della produttività oraria disponibile sopra il salario orario dopo tre anni.

¹⁰ La tesi della "frustrazione" alla base dell'esplosione salariale, questa ampiamente considerata al centro della stagflazione di quegli anni, fu sostenuta da molti analisti: Richard Hyman, George Perry, Saul Hymans, Lawrence Klein, Ernest Henry Phelps Brown, Frank Walter Paish, Dudley Jackson, Herbert Arthur Turner, Frank Wilkinson, David Soskice, Victor Argy, Anthony Courakis, James Meade.

¹¹ I ricorsi al NLRB dei dipendenti per questioni di rappresentanza, che dava luogo a elezioni gestite dall'Agenzia, avevano in genere alle spalle scarsi risultati della contrattazione e degli scioperi, mentre i ricorsi dei datori di lavoro erano volti a delegittimare i sindacati. In particolare le norme, cambiate nel tempo e specie dopo il 1947 per rendere più incisivi i ricorsi e gli scrutini, davano ai datori di lavoro un'arma efficace per togliere di mezzo sindacati poco malleabili. Lasciando a casa dipendenti sindacalizzati e sostituendoli con lavoratori meno sindacalizzati, potevano preparare il terreno per la 'decertificazione' dei rappresentanti più combattivi. D'altra parte, le elezioni condotte dal NLRB prendevano tempo e si è constatato che il ritardo era proporzionale alla entità delle azioni scorrette messe in atto dagli imprenditori. Per quanto riguarda i lavoratori indennizzati, la complessità della determinazione di scarsi indennizzi e di nuovo i ritardi ne avevano fatto un debole rimedio. Se nonostante questo i lavoratori vi ricorrevano significa che erano particolarmente forti gli attacchi contro i loro diritti.

Figura 7 – Medie mobili quinquennali: differenza tra crescita della produttività oraria disponibile e del salario orario (linea continua), e “indice” di carenza di meta risorse per l’adeguamento salariale di tre anni prima (linea tratteggiata)



Fonte: Gallup, NLRB Annual Reports e BLS, Mayer (2004), Farber *et al.* (2018), USDL (1950), BLS database, e dati della figura 6.

Nella figura 7 si vede anche lo scostamento dal 1965 al 1969 tra crescita della produttività per ora lavorata che si riduce e “indice” che aumenta; segno che la crescita dei salari intorno al 1968 fu di rottura dei rapporti di forza fino a quel punto prevalenti. Quell’aumento dei salari fu dunque davvero eccezionale soprattutto come irrigidimento del sistema ed eversione rispetto ai rapporti di forza fino ad allora prevalenti. Così si spiega la ‘restaurazione’, attuata nei decenni successivi e ancora in corso, che fu alla base della catena di conseguenze già esaminate fino alla grande depressione degli anni recenti. Si può dire quindi che tutto avrebbe potuto essere diverso se all’aumento del potere contrattuale dei lavoratori negli anni ‘60 avessero corrisposto maggiori salari un tempo permessi dalla produttività, il che avrebbe evitato quella frustrazione, la conseguente esplosione salariale e probabilmente la stagflazione, proprio come avrebbe consigliato Lonergan.

4. Seconda lettura: tra economia e teologia

La “economia teologica” di Lonergan non parte dal creatore ma dal creato, ossia dalla “struttura meccanica oggettiva dell’attività economica, qualcosa d’indipendente dalla psicologia umana, qualcosa a cui la psicologia umana *deve* adattarsi se l’attività economica non

si deve ridurre a [...] come stare in una tinozza e tentare di sollevarla” (*NPE*, p. 59).¹² Propone quindi un percorso, volto a scoprire principi niente affatto ovvi, partendo da “precetti penosamente ovvi” (*NPE*, p. 99), il quale comincia indicando un sistema a ordinamento automatico che si avrebbe quando fosse così semplice da potersi descrivere con una “equazione [...] come truismo”, per cui “una sola e medesima cosa si può vedere da quattro punti di vista: [...] il valore della produzione [...], [la] spesa, [...] il reddito [...] dei compratori e dei venditori” (*NPE*, p. 84). Tale sistema (“isole del sud, tribù nomadi di cacciatori, stati feudali isolati” (*NPE*, p. 44) funzionerebbe come una “economia alla Robinson Crusoe in cui egli è sia venditore [...] che compratore [...] in transazioni che avvengono soltanto nella sua mente” (*NPE*, p. 248).

Le cose si complicano, ed emergono i vincoli del sistema (e dunque sono nominabili “precetti”), quando si considera che per avere c’è un prima e un dopo. Anche un’economia “di solo grano” richiede la semina, cioè un capitale sottratto al consumo: siamo alla “fase capitalistica [...]: quando Robinson Crusoe mise a coltivazione un altro campo, egli aumentò il suo lavoro e il suo capitale; [...] e fino a quando fu occupato [...] in quello [...] egli ebbe più lavoro, ma nulla oltre l’aspettativa di un maggiore tenore di vita [...]. Essenzialmente la fase capitalistica è un periodo di intraprendenza e frugalità. [...]. Comunque la fase capitalistica è necessariamente transitoria” (*NPE*, p. 59), conducendo alla crescita dei beni di consumo, ossia alla “fase materialistica” nella quale il precetto è “invertito rispetto alla fase capitalistica” (*NPE*, p. 113). Ora volere non implica più avere, che dipende anche da ciò che si è voluto e avuto e a cui occorre in parte rinunciare. Non c’è più nulla di truistico nel possibile equilibrio che implica il bilanciamento del volere e avere di oggi con quanto successo ieri e con la prospettiva del domani. Se poi s’immagina l’istituzione di un “magazzino collettivo” (il centro finanziario di Lonergan), lo sbilanciamento non ha solo una dimensione temporale, ma anche ‘di campo’. Entra in campo cioè una nuova soggettività e si ha quello che si vuole ma condizionato da quello che si è voluto e che altri avranno voluto, mentre ciò che si ha influirà su ciò che si vuole per oggi, per domani, e anche su ciò che altri potranno volere.

Si coglie così, tuttavia, solo una faccia dello schema di Lonergan, che è più affollato: un’economia moderna impiega anche acciaio nella produzione di grano. Inoltre lo schema a due settori è posto per indicare “pluralità”, che sarà ampia in un contesto di estesa divisione del lavoro. Eppure non deriva solo da questo l’incertezza che occorre affrontare. L’incertezza, che rende assolutamente indiretto il nesso tra ciò che si vuole e ciò che si ha, sarebbe fin qui ancora di natura epistemica, dominabile se fossimo in grado di raccogliere ed elaborare tutte le informazioni necessarie. Per Lonergan il sistema economico comporta incertezza più radicale perché: (1) “ogni livello successivo della divisione del lavoro accelera il precedente” (*NPE*, p. 47), (2) non è introdotto in seguito alla crescita economica e quindi da questa stessa regolato (come in Adam Smith), ma andamento e struttura del processo economico sono “in una totalità organica” (*NPE*, p. 120), come in Allyn Young (1928), (3) il loro mutare implica “superamento del livello raggiunto nello sviluppo culturale” (*MD*, p. 34). La macchina economica è dunque per Lonergan in continua necessaria transizione tra fase statica, capitalistica, materialistica e culturale, che si realizza rispettando “il teorema di continuità [...]

¹² Questo detto è probabilmente preso da un discorso di Winston Churchill (allora membro del Parlamento) contro il protezionismo a Manchester il 19 febbraio 1904: “To think you can make a man richer by putting on a tax is like a man thinking that he can stand in a bucket and lift him-self up by the handle (Laughter and cheers)” (Churchill, 1974). [“Pensare di rendere un uomo più ricco mettendogli delle tasse è come pensare di stare in piedi in un secchio e volersi sollevare tirandosi su per il manico. (Risate e applausi)”].

quale] afferma che il processo economico [...] procede [...] entro i limiti di equilibrio delle varie fasi" (*NPE*, p. 122). La transizione, cioè, non si può arrestare in attesa di fare ordine. Se si arresta, il costo è pesante in termini di crisi e declino. Questo comporta conseguenze rilevanti sulla natura dell'incertezza che gli agenti devono affrontare. Una previsione probabilistica per il progresso è impossibile (o possibile ma per la conservazione). Per calcolarla dovremmo raccogliere informazioni basate su un contesto che ancora non c'è. È incertezza ontologica.

Esistono modi per governare questa realtà continuamente scompaginata così radicalmente? L'argomento centrale di Lonergan è che il mercato, la pianificazione e "le enormi forze della benevolenza umana", "già sperimentate senza successo nella storia moderna", non possono. Il mercato perché "spreca risorse", la pianificazione perché ne "ostacola il progresso", la benevolenza perché "precipita in un Niagara di buoni sentimenti e nobili sogni" (*NPE*, pp. 74-75). Così Lonergan chiarisce che il rimedio non sta nei buoni sentimenti né nelle formule o "tecniche". "La questione è alla fin fine [...]quella] di scegliere tra prassi e tecnica" e occorre affidarsi alla prassi: "non alle tecniche" (*MD*, p. 93). In questo Lonergan era in buona anche se sparuta compagnia. Nelle frasi finali della celebre conferenza sulla scienza come professione, Max Weber (1919) affermò che a quanti attendono "nuovi profeti e sapienti" si deve rispondere come la sentinella del profeta Isaia: "una voce chiama da Seir in Edom: Sentinella! quanto durerà ancora la notte? E la sentinella risponde: verrà il mattino, ma è ancora notte; se non siete soddisfatti tornate più tardi". L'insegnamento è che nessuno risolverà i problemi per noi, ma dobbiamo metterci al lavoro e compiere il nostro dovere ogni giorno: "menschlich sowohl wie beruflich". A sua volta Keynes nel 1930 in *Economic Possibilities for Our Grandchildren* esortava a "prepararci al nostro destino incoraggiando e sperimentando le arti della vita non meno delle attività che definiamo 'impegnate'. [...]. Se gli economisti riuscissero a farsi considerare gente umile [...] sul piano dei dentisti, sarebbe meraviglioso" (Keynes, [1930b] 1963, p. 373). E poi c'è Albert Otto Hirschman. Nel 1954 Hirschman fu invitato al Mit per un seminario sui temi della pianificazione nei paesi arretrati, mentre era (dal 1952) consigliere economico in Colombia, attività che portò avanti fino al 1956. Il biografo Jeremy Adelman commenta il suo intervento nel quale affermò, tra lo sconcerto dei "guru" della materia come Rosenstein Rodan, Hollis Chenery, Robert Solow, che "gli economisti soffrono di cupidigia di potere e non ammettono i propri limiti. Il risultato è un'illusione ottica secondo cui l'economia come scienza fornirebbe dettagliate formule per lo sviluppo [...]. Egli non disconosceva il ruolo degli economisti; riteneva solo che [...] potessero fare meglio coltivando [...] invece che la propensione a pianificare, la propensione a sperimentare [...], la cui assenza privava [...] della capacità di apprendere dall'esperienza" (Adelman, 2013, pp. 322-323). Questi modi di vedere rimasero a lungo inascoltati. Nel panorama internazionale l'approccio dominante adottò con convinzione fino agli anni '80 la pianificazione, poi negli anni '90 il paradigma dei prezzi "corretti" con il *Washington Consensus*. Oggi le idee sono molto cambiate e guardano piuttosto a strategie orientate all'apprendimento dopo le gravi delusioni avute percorrendo entrambe quelle due strade.¹³

Ma esiste un principio generale da applicare pragmaticamente senza confidare in impossibili formule? Per rispondere Lonergan suggerisce la lettura di un suo lavoro teologico

¹³ Dani Rodrick lo certificò nel 2009 osservando il tramonto dell'età delle formule: "Politiche dettate da ragionamenti ex ante possono risolversi in errori molto gravi. [...] [Occorre] apprendimento [...]. Non funziona un modello in cui si immagina a priori una politica industriale ottima capace di allineare i comportamenti degli attori economici con gli obiettivi del governo. Ciò che serve è una forma più flessibile di collaborazione strategica tra sfera pubblica e sfera privata, finalizzata a estrarre informazioni sugli obiettivi, distribuire responsabilità per le soluzioni, e valutare i risultati" (Rodrick, 2009, p. 112).

di alcuni anni prima: “ora è importante cogliere che abbiamo toccato un argomento molto grosso. Nella sua forma fondamentale [...] teologica si trova nel pensiero di Agostino, dei suoi commentatori e continuatori. Vi rimando al mio studio su *Grace and Freedom* di Tommaso d’Aquino” (MD, pp. 94-95). Questo forse è il solo rimando esplicito di Lonergan a lavori teologici che si trova nelle sue opere di economia. Ma si può anche usare il testo di una conferenza tenuta nel 1975, *Healing and Creating in History*, che propone un ragionamento in quattro tappe: (1) la creatività come scommessa sull’improbabile è necessaria, (2) non può essere alimentata che da minoranze, (3) anche per questo può facilmente degenerare, (4) se non è accoppiata all’altro “vettore”, che è quello del “risanamento”. Per Lonergan la creatività è necessaria ma difficile perché introduce indispensabili cambiamenti tecnici, politici, culturali del “sistema”, la cui configurazione esistente ostacola il progresso, ma che tendono a persistere perché sono stati costruttivi nel passato.¹⁴ In tal modo la creatività è possibile solo per l’impulso di minoranze capaci di concreta intelligenza, *l’insight*, che va ben oltre i concetti a cui tutti possono arrivare. “I concetti sono ambigui. Possono essere euristici, ma allora si limitano a indicare possibilità [...] o specifici, ma allora sono definiti, circoscritti, chiusi, astratti. Come i manuali di teologia morale, possono nominare tutti i mali da evitare, ma non vanno oltre inutili banalità sul bene che bisogna fare. Perché il bene non è mai un’astrazione. È sempre concreto [...]. Aggiungo astrazione ad astrazione e non otterrai che un mucchio di astrazioni. Ma se aggiungi un atto di intelligenza compiuta a un altro (*insight to insight*), vai verso la padronanza di tutte le eventualità e complicazioni di una situazione concreta” (ivi, p. 570). Il processo della creatività, mosso e tenuto vivo da minoranze, non è tuttavia frutto di individuali scoperte, ma è apprendimento collettivo mediante comprensione e valorizzazione di differenti modi di vedere in riferimento a una concreta realtà. Non si tratta di “una comprensione sola ma di molte, non di comprensioni isolate ma di comprensioni che si uniscono, che si completano e si correggono reciprocamente, che influiscono su politiche e programmi, che rivelano i propri difetti nei loro risultati concreti, che danno origine a ulteriori comprensioni correttive, a politiche emendate a programmi emendati, che gradualmente si accumulano nel sistema [...]. Un processo creativo è un processo di apprendimento” (*ibidem*). Le minoranze creative, perciò, non dovrebbero mai evitare o sospendere il faticoso confronto con altri punti di vista. Tuttavia la tentazione è nelle cose ed è continua proprio perché sono minoranze. Siamo qui al terzo passaggio del ragionamento, che riguarda il tema ricorrente come un’ombra in tutta l’opera di Lonergan, quello del *bias*: la distorsione, deviazione, corruzione, il “legno storto” kantiano, il nemico sempre presente che insidia l’intelligenza compiuta. Ne elenca quattro tipi: nevrotico, egoistico individuale, egoistico di gruppo, e infine il buon senso di ogni brav’uomo che s’illude di essere “onnicompetente” e disprezza lo sforzo analitico come chiacchera inutile (ivi, pp. 572-573). Tutte insieme queste quattro distorsioni si riassumono nella “superbia” dello sforzo creativo e perciò nella sua tendenza ad *escludere*. Occorre un antidoto, quarto passo del ragionamento. Così, dopo le considerazioni sulla creatività e sulle deviazioni, Lonergan dedica l’ultima parte della conferenza al primo termine del titolo, *healing*, che si traduce come guarigione, ma forse meglio risanamento e cura. E qui introduce una distinzione tra sviluppo umano “dal basso” e “dall’alto” (ivi, p. 573). Quello dal basso coincide con la creatività governata dal movimento

¹⁴ Con riferimento al libro uscito l’anno prima sulle multinazionali (Richard Barnet e Ronald Müller, *Global Reach. The Power of the Multinational Corporations*), Lonergan osservò per esempio che “l’impresa multinazionale [...] è costruita [...] sui principi che lentamente ma sicuramente hanno modellato la nostra tecnologia e la nostra economia, la nostra società e la nostra cultura, i nostri ideali e la nostra pratica per secoli. Resta il fatto che questi principi accettati da tanto tempo sono ora inadeguati” (Lonergan, 1975, p. 569).

delle comprensioni. Ma è assolutamente necessario il complementare sviluppo che discende dall'alto. Sulle prime non è ben chiaro cosa intenda con questo secondo e necessario tipo di sviluppo: cita la trasformazione indotta dall'innamoramento, l'amore per la famiglia, per il gruppo, per la città, per il paese, per l'umanità; infine "l'amore divino che orienta l'uomo nel suo cosmo e si esprime nella sua devozione" (*ibidem*). Dunque questo sviluppo dall'alto verso il basso è il prodotto dell'amore, unico potente antidoto alla distorsione che tutto corrompe. "Mentre l'odio rinforza distorsione e corruzione, l'amore le dissolve, sia che la corruzione venga da motivazioni inconscie, sia dagli egoismi individuali o di gruppo, sia dalla pretesa onnicompetenza del senso comune dalla vista corta. Mentre l'odio si avvolge in circoli viziosi sempre più stretti, l'amore spezza i confini dei determinismi psicologici e sociali con la convinzione della fede e con il potere della speranza" (*ibidem*). L'amore include là dove le degenerazioni della creatività tendono ad escludere. Ma l'inclusione non deve diventare dominio: "La guarigione non deve essere confusa con la dominazione e manipolazione" (ivi, p. 574).

Si può pertanto concludere che il principio generale di Lonergan consiste nel *combinare creatività e inclusione in modo che questa controlli le tendenze all'esclusione della creatività che a sua volta contrasti le tendenze dominatrici dell'inclusione*.¹⁵ E il risultato dipenderà anche dalle "risorse" necessarie alla sua reale applicazione.

5. Considerazioni finali

In realtà, dunque, non sarà mai facile far prevalere concretamente le comprensioni dell'intelligenza e della "analisi razionale". In effetti, tornando agli Stati Uniti e agli anni '50-'60, si potrebbe pensare che il mancato adeguamento salariale, la seguente esplosione e poi la restaurazione fossero inevitabili come si è visto nella figura 7. Nella visione di Lonergan questo sarebbe l'effetto di una "dialettica della comunità" che rimane irrisolta nelle sue contrapposizioni, frutto di egoismi individuali che si sommano in egoismi di gruppo e generano infine la generale distorsione del senso comune. Lonergan descrive questo processo degenerativo della cultura dominante – apparentemente ineluttabile – nel capitolo 7 di *Insight*, intitolato "Common Sense as Object", ma alla fine propone una via di uscita, che chiama con il curioso nome di *cosmopolis*. "Ciò che è necessario è una *cosmopolis* [...] che governa la prima fedeltà e alleanza dell'uomo, che si realizza primariamente mediante quella fedeltà e alleanza, che è troppo universale per essere corrotta, troppo impalpabile per essere forzata, troppo efficace per essere ignorata" (Lonergan, 1992, pp. 262-263). Via di uscita o fuga dalla realtà? Il termine *cosmopolis* compare di nuovo solo nell'ultimo capitolo di *Insight*, dedicato alla conoscenza trascendente. Vi si dice che la possibilità di una *cosmopolis* è condizionata dalla possibilità di una scienza umana critica.

¹⁵ È difficile resistere alla tentazione di cogliere notevoli analogie con approdi attuali delle discipline organizzative che, per l'innovazione in condizioni di incertezza radicale, arrivano in sostanza a indicare l'essenziale ma difficile combinazione di "contratto" e "leadership", (come mostrato in Seravalli, 2011) evitando il compromesso che depotenzierebbe tutto il processo innovativo. Contratto sta per mutuo impegno degli innovatori che tende alla selezione. Da cui il rischio di mutilare il processo innovativo, se non vi fosse una leadership (trasformatrice) che lo tiene aperto, la quale a sua volta si risolverebbe però in dominio manipolatore se dovesse assumere anche funzioni proprie del contratto. Questo conduce a precise implicazioni organizzative, come si è potuto constatare in casi concreti nei quali successi e fallimenti si sono visti legati a strutture e prassi bene o, rispettivamente, male attrezzate allo scopo di tenere insieme i principi tendenzialmente opposti di "contratto forte" e "leadership forte".

Non è possibile seguire qui fino in fondo il ragionamento di Lonergan, ma possiamo di nuovo trovare un collegamento con la realtà storica. La spiegazione del mancato adeguamento salariale in tempo può essere in effetti individuata considerando la prepotenza padronale accoppiata alla corruzione nei sindacati. Ma questo trascura altri elementi della storia americana che possono metterne in dubbio l'ineluttabilità. Tra tali elementi vi è infatti anche un "nazionalismo civico", emerso nella accurata ricostruzione di Liah Greenfeld (2001): non proprio la *cosmopolis* lonerganiana, ma i caratteri positivi comuni sono evidenti. Il nazionalismo civico, che la Greenfeld ha trovato importante per lo sviluppo del sistema capitalistico in diversi paesi, è differente dal "nazionalismo collettivista", anzi opposto per decisivi aspetti. Il nazionalismo civico è "una particolare forma di coscienza collettiva emersa all'inizio del sedicesimo secolo in Inghilterra [...] [che ha] al proprio centro un'immagine della società avvincente e inclusiva, indicata come "nazione", un'immagine di comunità sovrana fatta di membri fondamentalmente uguali. La coscienza nazionale è intrinsecamente democratica: l'egualitarismo rappresenta il suo principio essenziale di organizzazione sociale" (Greenfeld, 2001, p. 2). Esso si affermò, secondo la Greenfeld, in Inghilterra, America del Nord, Germania, con qualche specificità in Olanda e in Francia (l'Italia non è presa in esame). Il bene della nazione inclusiva sarebbe un obbligo morale in grado di agire in senso opposto alla pretesa superiorità del capitalista nei confronti del dipendente. Mentre questa darebbe forte legittimità alla prepotenza del capitalista, quello la riduce attribuendo valore al contropotere sindacale. La tesi del nazionalismo civico non implica capitani d'industria meno interessati al potere in fabbrica e nella società, né sindacati meno determinati. Implica solo che non porterebbero necessariamente e salvo eccezioni alla irresponsabilità. E, per quanto riguarda la corruzione nei sindacati, si può citare Robert Kennedy che fu *Chief Investigator* del Comitato McClellan che dal 1957 al 1959 condusse un'indagine imponente sugli abusi e la corruzione nei sindacati:¹⁶ "i sindacati nella maggior parte sono organizzazioni democratiche con dirigenti liberamente eletti e politiche decise dai loro membri [...] che] perseguono la dignità individuale nei fini e nei mezzi."¹⁷

Si arriva così al cuore della proposta lonerganiana. Quella vicenda e quelle contingenze non chiudevano ogni spazio di manovra. Vi erano le risorse economiche per aumentare tempestivamente i salari mentre protervia da una parte e corruzione dall'altra non erano generali e senza grandi crepe tenute aperte dal "nazionalismo civico". Le cose avrebbero potuto andare nel senso auspicato da Lonergan; ma a due condizioni, che probabilmente valgono sempre. In primo luogo, il dubbio. La maggioranza, ma realisticamente una minoranza consistente e capace di farsi valere, dovrebbe coltivare l'idea che quanto appare ineluttabile in realtà non sia tale. In secondo luogo, ma non meno importante, serve un chiaro orientamento valoriale, cioè la convinzione diffusa che tutti siamo uguali e stiamo nella stessa barca. Nel caso degli Stati Uniti esaminato a posteriori si può dire che queste condizioni vennero a mancare nella misura adeguata, ma anche che avrebbero potuto esserci, trattandosi appunto di misura e non di inesistenza radicale.

Se ne ricaverebbe che, se il passato è passato, per il presente l'idea di Lonergan resta utile. E lo è nel senso della condanna, ma anche della spiegazione, di un intero modo di pensare

¹⁶ Con uno staff di 100 persone, la Commissione tenne 270 giorni di udienze durante le quali ascoltò 1526 testimoni e produsse 46150 pagine di documentazione. Bob Kennedy scoprì e perseguì con determinazione una vasta corruzione e diffusi comportamenti lesivi delle libertà personali. Trentaquattro dei 58 volumi dell'inchiesta furono dedicati al potentissimo sindacato dei trasportatori scoprendo evidenze di attività di racket a carico di 40 strutture locali della gigantesca unione, che coinvolgevano anche il Presidente Dave Beck e il suo successore James R. Hoffa.

¹⁷ https://www.brainyquote.com/quotes/robert_kennedy_745970.

diffuso, oggi largamente dominante nei paesi industrializzati e specialmente in Italia, che intende sostenere l'economia con la precarizzazione del lavoro, l'avversione al potere contrattuale dei lavoratori e, di conseguenza, con i bassi salari.

Appendice

Traduzione dello schema di Lonergan 1982-1983 nel modello fondi-flussi di Godley e Lavoie (2007)

Nota: I simboli sono tutti quelli usati da Lonergan sostituendo gli apici che indicano settore base (') e settore surplus (") con i pedici (1) e (2). L'esercizio si considera riuscito perché tutte e solo le variabili di Lonergan sono riprodotte.

Flussi e variazione di Fondi	Famiglie	Imprese	Settori produttivi	Banche	Somme
Consumi	$-E_1$		$+E_1$		0
Salari	$+c_1O_1+c_2O_2$		$-c_1O_1-c_2O_2$		0
Investimenti		$-E_2$	$+E_2$		0
Profitti		$+i_1O_1+i_2O_2$	$-i_1O_1-i_2O_2$		0
Incremento depositi	$-s_1O_1-s_2O_2$	$-s_1I_1-s_2I_2$		$+s_1O_1+s_2O_2$ $+s_1I_1+s_2I_2$	0
Riduzione depositi	$+S_1$	$+S_2$		$-S_1-S_2$	0
Mutui	$+D_1$	$+D_2$		$-D_1-D_2$	0
Bilanci	$c_1O_1+c_2O_2+S_1+D_1=$ $=E_1+s_1O_1+s_2O_2$	$i_1O_1+i_2O_2+S_2+D_2=$ $=E_2+s_1I_1+s_2I_2$	$E_1+E_2=$ $=c_1O_1+c_2O_2+i_1O_1+i_2O_2$	$s_1O_1+s_2O_2+s_1I_1+s_2I_2$ $=$ $=S_1+S_2+D_1+D_2$	0

Valgono le uguaglianze indicate da Lonergan:

$$I_1 = \frac{O_1(1 - s_1 - i_1) + D_1 + c_2O_2 + S_1}{1 + s_1}$$

$$I_2 = \frac{O_2(1 - s_2 - c_2) + D_2 + i_1O_1 + S_2}{1 + s_2}$$

$$1 = c_x + s_x + i_x; x = 1,2$$

Su tale base, i vincoli di bilancio danno allora:

$$I_1 = \frac{O_1 + O_2 - E_2}{1 + s_1}; S_1 = O_1(1 - c_1) + O_2(1 - c_2) - E_2 - D_1$$

$$I_2 = \frac{s_1(O_1 + O_2) + E_2}{1 + s_1}; S_2 = \left(\frac{1 + s_2}{1 + s_1}\right)[E_2 + s_1(O_1 + O_2)] - i_1O_1 - i_2O_2 - D_2$$

Il quadro fondi-flussi è quindi completamente determinato dati i valori aggiunti del settore base (O_1) e del settore surplus (O_2), l'accensione di mutui (D_1 e D_2) e gli investimenti (E_2).

Bibliografia

- Adelman J. (2013), *Worldly Philosopher: The Odyssey of Albert O. Hirschman*, Princeton (NJ): Princeton University Press.
- Alvaredo F., Atkinson T., Piketty T., Saez E. e Zucman G. (2016), *The World Wealth and Income Database*, disponibile alla URL <http://www.wid.world/#WorkInProgress>.
- Biasco S. (1979), *L'inflazione nei paesi capitalistici industrializzati. Il ruolo della loro interdipendenza 1968-1978*, Milano: Feltrinelli.
- Boggio L. e Seravalli G. (2015), *Lo sviluppo economico. I fatti, le teorie, le politiche*, Bologna: Il Mulino.
- Churchill W.S. (1974), "Churchill's Speech at Free Trade Hall, Manchester, 19 February 1904", in J. Robert Rhode (a cura di), *Winston S. Churchill: His Complete Speeches, 1897-1963*, 8 voll., New York: Bowker.
- Farber H., Herbst D., Kuziemko I. e Naidu S. (2018), "Unions and Inequality Over the Twentieth Century: New Evidence from Survey Data", *NBER Working Paper*, n. 24587, maggio, Cambridge (MA): National Bureau of Economic Research.
- Friedman T. (2005), *The World is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century*, New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Godley W. e Lavoie M. (2007), *Monetary Economics. An Integrated Approach to Credit, Money, Income, Production and Wealth*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Gordon D.M. (1996), *Fat and Mean: Wage Squeeze and the Myth of Corporate Downsizing*, New York: Basic Books.
- Graziani A. (1994), *La teoria monetaria della produzione*, Arezzo: Banca dell'Etruria.
- Greenfeld L. (2001), *The Spirit of Capitalism: Nationalism and Economic Growth*, Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Hahn F.H. e Matthews R.C.O. (1964), "The Theory of Economic Growth: A Survey", *The Economic Journal*, 74 (296), pp. 779-902.
- Harcourt C.G. (2012), "The Systemic Downside of Flexible Labour Market Regimes: Salter Revisited", *The Economic and Labour Relations Review*, 23 (2), pp. 117-122.
- Juglar C. (1862), *Des Crises Commerciales et de Leur Retour Périodique en France, en Angleterre et aux États Unis*, Paris: Guillaumin et C.
- Keynes J.M. (1930a), *A Treatise on Money*, London: Macmillan.
- Keynes, J.M. ([1930b] 1963), "Economic Possibilities for Our Grandchildren", in *Essays in Persuasion* (pp. 358-373), New York: W. W. Norton & Co.
- Lawrence F.G., Spaccapelo N.A. e Tomasi M. (2009), *Il teologo e l'economia - L'orizzonte economico di B. Lonergan*, Roma: Armando Editore.
- Leamer E. (2007), "A Flat World, a Level Playing Field, a Small World After All, or None of the Above? A Review of Thomas L Friedman's *The World is Flat*", *Journal of Economic Literature*, 45 (1), pp. 83-126.
- Lonergan B. (1975), "Healing and Creating in History", in Morelli M.D. e Morelli E.A. (a cura di) (1997), *The Lonergan Reader* (pp. 566-575), Toronto, Buffalo, London: University of Toronto Press.
- Lonergan B. (1992), *Insight: A Study of Human Understanding*, in Crowe F.E. e Doran R.M. (a cura di), *Collected Works of Bernard Lonergan*, vol. 3, Toronto, Buffalo, London: Lonergan Research Institute and Regis College.
- Lonergan B. (1998) *For a New Political Economy*, in McShane P.J. (a cura di), *Collected Works of Bernard Lonergan*, vol. 21, Toronto, Buffalo, London: Lonergan Research Institute and Regis College.
- Lonergan B. (1999), *Macroeconomic Dynamics: An Essay in Circulation Analysis*, in Lawrence F.G., Byrne P.H. e Hefling Jr. C.C. (a cura di), *Collected Works of Bernard Lonergan*, vol. 15, Toronto, Buffalo, London: Lonergan Research Institute and Regis College.
- Lonergan B. (2001), *Opere di Bernard J.F. Lonergan. Il metodo in teologia*, ed. it. a cura di N. Spaccapelo e S. Muratore, Roma: Città Nuova.
- Lonergan B. (2013), *Opere di Bernard J.F. Lonergan. Studi di economia: primi saggi*, ed. it. a cura di M. Tomasi, Roma: Città Nuova.
- Mayer G. (2004), *Union Membership Trends in the United States*, Washington (DC): Congressional Research Service.
- Milberg W. e Houston E. (2007), "The High Road and the Low Road to International Competitiveness: Extending the Neo-Schumpeterian Trade Model beyond Technology", *International Review of Applied Economics*, 19 (2), pp. 137-162.
- Minsky H.P. (1963), "Longer Waves in Financial Relations: Financial Factors in the More Severe Depressions", *American Economic Review*, 54 (3), pp. 324-335.

- Ormerod N., Oslington P. e Koning R. (2012), "The Development of Catholic Social Teaching on Economics: Bernard Lonergan and Benedict XVI", *Theological Studies*, 73 (2), pp. 391-421.
- Robertson D.H. (1926), *Banking Policy and the Price Level*, London: King.
- Rodrik D. (2009), *One Economics Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth*, Princeton (NJ): Princeton University Press.
- Roubini N. e Mihm S. (2011), *Crisis Economics: A Crash Course in the Future of Finance*, New York: Penguin Books.
- Salter W. (1960), *Productivity and Technical Change*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Schumpeter J.A. ([1912] 1959), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Seravalli G. (2011), *Conflitto e innovazione: le capacità innovative delle imprese tra organizzazione e intenzionalità*, Milano: Egea.
- Stiglitz J. (2012), *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, New York and London: W.W. Norton & Company.
- U.S. Department of Labor (USDL) (1950), "Analysis of Work Stoppages during 1949", *Bulletin of United States Bureau of Labor Statistics*, n. 1003, Washington (DC): US Government Printing Office.
- Weber M. (1919), "Wissenschaft als Beruf", in *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre* (pp. 524-555), Monaco: Duncker & Humblot.
- Wicksell K. ([1898] 1962), *Interest and Prices*, New York: Kelley.
- Young A.A. (1928), "Increasing Returns and Economic Progress", *The Economic Journal*, 38 (152), pp. 527-542.