

L'ETICA È CAUSA O EFFETTO DELLA CRESCITA ECONOMICA?

di Lorenzo Sacconi
01 luglio 2008

Contrariamente a quanto si crede spesso gli economisti affrontano "temi etici". Il Festival dell'economia di Trento ne ha ripreso alcuni che sono stati nei mesi scorsi al centro delle riflessioni degli economisti italiani - specie quelli riuniti del network di EconomEtica. Uno dei "temi etici" piú interessanti in effetti è posto dal libro dell'economista di Harvard (ospite del Festival) Benjamin Friedman - "Il valore etico della crescita" (trad. it. EGEA 2006, in effetti il titolo sarebbe le "conseguenze morali della crescita economica" - che riflette assai meglio le intenzioni dell'autore, per il quale l'etica è per l'appunto piú una conseguenza che un valore a sé).

un'opera voluminosa che presenta una tesi tutto sommato semplice: la crescita economica e dei redditi è essenziale per il mantenimento e lo sviluppo delle virtù morali di una società, quali il grado di apertura, gli atteggiamenti di generosità verso i poveri e di tolleranza dei suoi membri verso le minoranze e la pluralità di opinioni e stili di vita, la democraticità delle istituzioni e la possibilità che attraverso scelte democratiche sia favorita la mobilità sociale. Prendendo a prestito con licenza un detto brechtiano potremmo dire: - "prima vien la crescita poi vien la virtù".

La tesi di Friedman riflette la "fissazione per la crescita" che ritorna in molte prese di posizione di politica economica specie nell'area dei democratici in Italia, tra i quali sembra addirittura essersi persa l'intuizione della reciproca dipendenza tra equità e creazione di surplus sociale, che potrebbe invece essere considerata la posizione tipica del riformismo liberal (oltre che essere condivisa da tanta buona teoria economica, dalla teoria dei giochi di contrattazione alla teoria della giustizia di Rawls, su cui torneremo).

Cerchiamo quindi di seguire Friedman, per capire come questa posizione possa essere argomentata. Gli individui hanno atteggiamenti di apertura e di generosità, che permettono la mobilità sociale, sia ascendente che discendente, solo se pensano di stare "abbastanza bene". Ma la percezione del benessere è soggettiva e caratterizzata da due tipi di confronti che non necessariamente riflettono il livello assoluto di benessere. In primo luogo il confronto con la condizione degli altri individui nella stessa cerchia, che tuttavia per effetto della diffusione dei media e della televisione si è progressivamente ampliata fino ad ammettere confronti con altre nazioni. Da questo punto di vista, se il nostro reddito rimane invariato, ma noi peggioriamo relativamente alla media, allora ci sentiamo infelici e diveniamo ostili agli altri. Secondariamente il confronto personale con la propria condizione precedente (o quella dei propri genitori): la nostra felicità aumenta se noi miglioriamo nel tempo, anche se la nostra situazione peggiora (di poco) rispetto ai nostri contemporanei. Ecco allora la tesi di Friedman: siccome la mobilità sociale e le pari opportunità creano un rischio di peggioramento relativo per chi ha raggiunto una certa posizione benessere, la disuguaglianza connessa con le dinamiche competitive della mobilità sociale, e la generosità sociale ha un costo, allora possiamo mantenere gli atteggiamenti di apertura, tolleranza e generosità solo se i nostri redditi crescono in modo sostenuto, in modo che la minaccia di peggioramento relativo rispetto agli altri sia controbilanciata dal miglioramento rispetto a noi stessi in passato o ai nostri genitori. Un'economia stagnante perciò, specie per chi si trova nella condizione di svantaggio relativo, tenderà a ostacolare l'apertura, la mobilità sociale, i diritti civili e la tolleranza.

Mentre per Friedman la riduzione della povertà assoluta e le pari opportunità sono un valore, è chiaro che la domanda di uguaglianza dei redditi non lo è necessariamente (anzi ne sottolinea la componente di risentimento sociale) e ha una relazione ambigua con la crescita. Essa tuttavia costituisce per lui un fatto di psicologia economica con la quale bisogna fare i conti: senza crescita, l'avversione alla disuguaglianza impone interventi redistributivi che riducono ulteriormente la crescita. Al contrario la crescita favorisce, anche se lentamente, la riduzione della povertà, (tranne - aggiungo - nel caso in cui un brusco rialzo della domanda globale di beni alimentari con l'inflazione dei prezzi causi carestie tra i poveri del mondo).

La tesi di Friedman è per molti versi paradossale. La sua ricostruzione storica sottolinea l'importanza originaria del pensiero dei puritani della Baia di Boston (cioè letteralmente un movimento etico-religioso all'origine dell'idea di progresso materiale). Inoltre molta recente buona teoria economica delle istituzioni sottolinea piuttosto la relazione inversa, cioè che sono le istituzioni giuridiche e sociali (ma non necessariamente la democrazia politica) che consente la crescita economica. Tra queste non solo i diritti di proprietà, ma le norme sociali di fiducia reciproca e di equità di trattamento sono ciò che garantisce le decisioni di investimento che danno avvio allo sviluppo economico, sia che sui tratti di investire capitale finanziario o capitale umano. Anche molta letteratura sul "capitale sociale" è incentrata sul ruolo delle norme sociali per lo sviluppo.

Ciò che colpisce soprattutto è che gli stessi fatti citati da Friedman possono essere usati contro la sua tesi. Molti studi di "economia del comportamento" mettono in luce che le preferenze degli agenti (o la cosiddetta "utilità") non dipendono solo dal consumo o dal reddito personale, ma anche da altri fattori motivazionali come

l'avversione alla disuguaglianza (si veda la "scuola di Zurigo"), la reciproca equità di trattamento (ad es. Rabin) e anche le reciproche aspettative di conformità a norme di condotta concordate equamente (esperimenti svolti all'Università di Trento). Questi fatti suggeriscono la possibilità di una politica economica che, riducendo le disuguaglianze sociali più odiose, oppure favorendo l'accordo su norme sociali eque, possa creare sostegno alle pari opportunità, alla mobilità ascendente e alla tolleranza, anche in contesti di crescita economica ridotta (come quelli diffusi in Europa nell'ultimo decennio). La ragione è che queste preferenze sostengono direttamente la conformità a norme il cui contenuto è identico a quei principi di apertura, tolleranza, generosità (anzi poiché Friedman parla direttamente di atteggiamenti, potremmo dire che queste preferenze non standard riflettono quegli atteggiamenti).

Per Friedman sembrerebbe invece che, siccome sulla posizione relativa tra le persone non si può fare nulla (cioè fare una politica contro le disuguaglianze arbitrarie che suscitano avversione e riducono il benessere percepito), allora non resterebbe che la leva di una crescita sostenuta. Ma la crescita ha effetti non univoci sulla disuguaglianza - può indurre ulteriori ragioni di insoddisfazione legate all'aumento della distanza tra posizioni sociali.

In effetti la soluzione viene dalla stessa Università di Harvard ove fino a pochi anni ha insegnato John Rawls, massimo teorico liberale della giustizia sociale del 1900. Rawls propone un semplice "criterio di differenza" per la scelta delle istituzioni fondamentali della società - che completa i due principi di "uguale libertà" e "uguale apertura delle carriere". Noi non saremmo disposti razionalmente ad accettare le disuguaglianze sociali (necessarie a dare gli incentivi che ci spingono alla crescita) a meno che esse non siano giustificate, ovvero siano quell'assetto che torna a maggiore vantaggio degli svantaggiati (rispetto agli altri livelli di disuguaglianza) - e quindi siano nel reciproco vantaggio sia di chi sta meglio che di chi sta peggio. Non si può perciò giustificare le disuguaglianze crescenti dell'economia globalizzata col solo fatto che le briciole della crescita ricadano anche sui dannati della terra. Al contrario se tra due livelli di crescita ve ne è uno (inferiore) che tuttavia fa migliorare maggiormente la posizione del quintile inferiore della popolazione, allora dovremmo scegliere quel livello di crescita perché solo esso è accettabile imparzialmente.

Si prenda l'esempio di Friedman a favore della delocalizzazione di industrie dagli Usa all'India. La crescita economica in questo caso si accompagna a maggiori profitti e minori salari, aumentando così la disuguaglianza in Usa. Siccome però trasferisce salari da Usa a India, anche se non riduce la disuguaglianza in India, riduce la disuguaglianza aggregata tra i due paesi e sarebbe comunque positiva. Tuttavia si può osservare che la disuguaglianza assoluta (tra ricchi americani e poveri indiani) aumenta e quindi per il "criterio di differenza" si pone la domanda se essa sia giustificata, oppure non ci sia una diversa politica di delocalizzazione grazie alla quale i redditi in India possano salire maggiormente, anche a costo di una minor crescita dei profitti, in modo da tornare a maggior vantaggio per gli svantaggiati (il che, dati i livelli salariali spesso abominevolmente bassi e la possibilità di introdurre ragionevoli clausole sociali a protezione dei diritti umani nei trattati del commercio internazionale e nei codici etici delle multinazionali, è ovviamente vero). Questo tra l'altro ridurrebbe (relativamente) l'incentivo per gli azionisti a delocalizzare per sole ragioni di risparmio sul costo del lavoro (con un impatto meno pesante sugli operai americani). Il risultato sarebbe che col miglioramento per chi sta peggio e un grado inferiore di disuguaglianza assoluta, si ridurrebbe anche il risentimento verso politiche di economia aperta. Insomma per la "società aperta" la giustizia (la prima virtù morale delle istituzioni) è altrettanto importante della crescita, e non si capisce come possa essere solo una sua conseguenza.

Lorenzo Sacconi