

Michael Albert

Robin Hahnel

La teoria economica dell'economia partecipativa

ZNET^{it}

TITOLO ORIGINALE
The Political Economy of Participatory Economics

TRADUZIONE DI
Alessandro Ammetto
Barbara Cerboni
Sergio De Simone
Gianni Martini
Adele Oliveri

Prima edizione: marzo 2006

©1991 Princeton University Press
copyleft 2006 ZNet-it
www.zmag.org/Italy
ISBN: 0-691-00384-X

Indice

Indice	i
Introduzione	iii
1 Sistemi economici tradizionali	1
1.1 Criteri di valore	2
1.2 Teoremi del benessere con preferenze endogene	3
1.3 Istituzioni allocative	5
1.3.1 Il mercato	6
1.3.1.1 Il feticismo delle merci	6
1.3.1.2 Ruoli antagonisti	7
1.3.1.3 Il mercato e la gerarchia nei luoghi di lavoro	7
1.3.1.4 Distorsioni antisociali	8
1.3.1.5 Mercato e coordinatorismo	8
1.3.2 Pianificazione centralizzata	9
1.4 Produzione e consumo	11
1.4.1 La proprietà privata	11
1.4.2 Produzione gerarchica	13
1.4.3 Istituzioni di consumo	14
1.4.4 La logica del potere	15
2 Produzione	17
2.1 Consigli di lavoratori	17
2.2 Organizzazione del lavoro	19
2.2.1 Combinazioni bilanciate di mansioni	19
2.2.2 Bilanciamento tra luoghi di lavoro	22
2.2.3 Il bilanciamento in pratica	24
2.3 Partecipazione ed efficienza	25
2.4 Equità ed efficienza	29
2.5 Informazioni ed incentivi	29
2.6 La scelta della tecnologia	30
2.7 Diversità	31

3	Consumo	33
3.1	Consigli di consumatori	34
3.2	Compatibilità degli incentivi	37
3.3	Equità	38
3.3.1	Equità, incentivi ed efficienza	43
3.4	Preferenze endogene	48
4	Allocazione	51
4.1	Informazione e comunicazione partecipativa	53
4.1.1	Primo mezzo comunicativo: i prezzi	53
4.1.2	Secondo mezzo comunicativo: misura del lavoro	54
4.1.3	Terzo mezzo comunicativo: attività qualitativa	55
4.2	Organizzazione dell'allocazione	56
4.2.1	Pianificazione partecipativa	56
4.2.1.1	Preparare le proposte iniziali	57
4.2.1.2	Procedere da una proposta all'altra	59
4.2.1.3	Aggiornamenti flessibili	60
4.2.1.4	Convergere ad un piano	61
4.3	Un processo di pianificazione tipico	62
4.4	Conclusioni	65
5	Welfare	67
5.1	Riflessioni preliminari	68
5.1.1	Differenze tra economia partecipativa e MFEP	68
5.1.1.1	Empatia interpersonale	68
5.1.1.2	Motivazioni globali	69
5.1.1.3	Livelli di coinvolgimento	70
5.1.1.4	Procedure di facilitazione	70
5.1.1.5	Informazione disponibile	70
5.1.2	Sintesi delle differenze	71
5.2	Modelli per il consumo	71
5.2.1	Differenze rispetto al consumo partecipativo	74
5.3	Modelli per la produzione	76
5.3.1	Restrizioni	76
5.3.2	Differenti finanziamenti produttivi	78
5.3.3	Consigli di lavoratori	79
5.3.4	Differenze rispetto alla produzione partecipativa	81
5.4	Riflessioni formali sulle finalità dei consigli	82
5.5	Allocazione	83
5.6	Ricapitolazione	89
5.7	Modelli formali e realtà	91

5.7.1	Mercato ideale e realtà	92
5.7.2	Pianificazione centralizzata ideale e realtà	93
5.7.3	Il MFEP e l'economia partecipativa	94
5.8	Conclusioni	97
6	Realizzabilità	99
6.1	Seguire l'evoluzione di un'economia partecipativa	101
6.1.1	Variabili informative per una economia partecipativa	101
6.2	Trattamento dell'informazione	102
6.2.1	Relazioni funzionali	104
6.3	Metodologia di simulazione	105
6.3.1	Incorporare prezzi e bilanci	107
6.3.2	Attori della simulazione	108
6.3.3	Come tener conto dei comportamenti reali	111
6.3.3.1	Domanda dei consumatori	115
6.4	Secondo esperimento: sviluppare un'economia parallela . . .	120
7	Conclusioni	123

Introduzione

[Cerchiamo] una società in cui non esistano più nè ricchi nè poveri, nè persone inattive nè sovraccariche di lavoro, nè lavoratori di concetto stressati nè operai depressi, in poche parole, in cui tutti possano vivere a parità di condizioni gestendo la propria vita senza sprechi, e con la piena coscienza che un danno ad una persona è un danno per tutti – la realizzazione ultima del significato della parola commonwealth.

WILLIAM MORRIS

La caduta del comunismo conferma il diritto libertario centenario, cioè che è impossibile imporre la giustizia e l'equità con la forza, che l'interpretazione di "a ciascuno secondo il lavoro" come "a ciascuno secondo il reddito prodotto dal suo lavoro" razionalizza i privilegi, e che la pianificazione centrale sviscerisce il potenziale creativo dei lavoratori. Chiaramente, nelle aziende dove si hanno vendite ed acquisti determinati da procedure di pianificazione centralizzata si ha l'esclusione dei lavoratori e dei consumatori dal processo decisionale, la separazione tra i compiti manuali e concettuali, e spesso disuguali opportunità di consumo e di lavoro. Per la gente dell'Unione sovietica, dell'ex-DDR, della Polonia o dell'Ungheria, rifiutare queste ingiustizie è incoraggiante. Ma è disonesto affermare che questo dimostra che il capitalismo rappresenta l'ottimo. Una tale affermazione indicherebbe solo una mancanza di alternative.

In questo libro illustriamo una nuova alternativa basata sulla proprietà pubblica e su procedure di pianificazione decentralizzate nelle quali i lavoratori ed i consumatori propongono e revisionano le loro attività fino alla stesura di un piano equo ed efficiente. Il modello, che chiameremo economia partecipativa, cerca di rendere possibili sia consumi equi sia lavori che integrino ruoli manuali e concettuali in modo tale che:

1. nessun partecipante possa influenzare i risultati a suo favore;
2. l'automotivazione giochi un ruolo crescente sul modo in cui gli stessi lavoratori dirigono le proprie attività;

3. un'uguale considerazione di tutti i lavoratori ed una uguale pressione su di loro porti a forti incentivi, nel momento in cui eccellere o evitare il lavoro si ripercuote direttamente a vantaggio o a svantaggio dei colleghi di lavoro.

Prima di allora, molti economisti professionisti hanno accettato che la natura umana e la moderna tecnologia escludono le scelte egualitarie e partecipative. Hanno generalmente dichiarato che una produzione efficiente deve essere gerarchica, che gli incentivi effettivi richiedono dei consumi disuguali e che l'allocazione può avvenire o mediante i mercati o mediante la pianificazione centralizzata, ma non attraverso un qualche approccio "partecipativo". I capitoli che seguono cambiano questo consenso specialistico, presentando un modello economico possibile, efficiente, partecipativo ed egualitario.

Nel capitolo 1 riassumeremo la nostra conoscenza delle istituzioni e delle metodologie utilizzate nelle economie tradizionali – mercato e pianificazione centrale, proprietà privata dei mezzi di produzione, relazioni di produzione gerarchiche e consumo ineguale – mostrando come ognuna di queste sovverta l'efficienza, l'equità, l'autogestione, la solidarietà e/o la varietà.

Nei capitoli 2, 3 e 4 presenteremo una descrizione dettagliata di come la produzione, il consumo e l'allocazione partecipativa potrebbe facilitare la giustizia e la democrazia economica. Nel capitolo 2 descriveremo una organizzazione partecipativa della produzione ed analizzeremo se questo avviene a scapito dell'efficienza. Nel capitolo 3 descriveremo l'organizzazione partecipativa del consumo ed esamineremo se questo implica una mancanza di incentivi necessari o una perdita di libertà individuali. Nel capitolo 4 descriveremo un sistema di allocazione partecipativa e spiegheremo come esso rafforza le proprietà democratiche ed egualitarie dei consigli di lavoratori e di consumatori.

Nel capitolo 5 costruiremo un modello formale di pianificazione partecipativa e lo useremo per analizzare un modello teorico di *welfare*, in termini confrontabili con un modello teorico tradizionale di *welfare*. Determineremo sotto quali condizioni la pianificazione partecipativa genererà ottimi risultati *paretiani* meglio di quanto non si avrebbe nel caso di procedure incentivo-compatibili. Valuteremo probabili discrepanze tra la versione realistica della nostra economia ed il suo modello formale, e la stessa cosa per le economie tradizionali ed i loro rispettivi modelli.

Nel capitolo 6 suggeriremo simulazioni al computer ed esperimenti sociali che potrebbero sostenere la realizzabilità dell'economia partecipativa.

Un *postscript* conclusivo riassume lo stato di avanzamento del dibattito sui modelli economici alternativi.

Aggiungiamo, infine, che il lettore interessato ad una discussione più dettagliata delle nuove relazioni introdotte dall'economia partecipativa può consultare il volume complementare *Looking Forward: economia partecipativa per il XXI secolo* (South End Press, Boston 1991).

Capitolo 1

Sistemi economici tradizionali

Concetti che si sono rivelati utili per ordinare facilmente le cose, assumono un'autorità tanto grande su di noi, che ci dimentichiamo le loro origini terrene e li accettiamo come fatti immutabili. Essi vengono etichettati come "necessità concettuali", "soluzioni a priori", ecc. La strada del progresso scientifico è frequentemente bloccata per lunghi periodi da errori di questo tipo. Perciò non è un solamente un gioco futile esercitare la nostra abilità nell'analisi di concetti ben noti e dimostrare le condizioni dalle quali dipende la giustificazione della loro utilità.

ALBERT EINSTEIN

Siamo alla ricerca di un sistema economico in grado di distribuire in modo equo i doveri e i benefici del lavoro sociale; che sia in grado di coinvolgere i partecipanti nel processo decisionale in cui vengono influenzati dai risultati; che sviluppi il potenziale umano nella direzione della creatività, della cooperazione e dell'empatia; che utilizzi in modo efficiente le risorse umane e naturali del mondo reale che abitiamo, un mondo ecologico che consiste di una complicata mescolanza di influenze pubbliche e private. In breve, desideriamo un sistema economico equo ed efficiente che promuova l'autogestione, la solidarietà e la diversità nel contesto del mondo reale.

Gli sforzi tradizionali per realizzare un sistema economico desiderabile spesso iniziano da concezioni del potenziale umano che troviamo semplicistiche, da assunti che giudichiamo irrealistici e da valori che riteniamo sbagliati dal punto di vista logico e morale. Ciononostante per plasmare in modo sensato un sistema economico desiderabile, dobbiamo ancora stabilire se, sulla base di assunti ragionevoli, i modelli economici tradizionali siano in grado di conseguire gli obiettivi che ci siamo posti.

1.1 *Criteri di valore*

Innanzitutto condividiamo il punto di vista tradizionale secondo cui un sistema economico desiderabile dovrebbe essere equo. Tuttavia distinguiamo quattro regole distributive che si escludono mutuamente, utilizzate da diverse scuole di pensiero, per definire il significato del termine “equo”:

1. remunerazione in base al lavoro personale e alla proprietà;
2. remunerazione in base al lavoro personale;
3. remunerazione in base all’impegno;
4. remunerazione in base al bisogno.

Nel capitolo 3 discuteremo i pregi di criteri alternativi. Contrariamente alla maggior parte degli economisti tradizionali che prediligono le regole 1 o 2, riteniamo che l’unico modo logicamente coerente e moralmente appropriato di definire l’equità nelle condizioni attuali è quello della regola 3, la remunerazione secondo l’impegno. Nella parte rimanente di questo capitolo perciò ci chiederemo se le istituzioni economiche tradizionali generino risultati equi in termini di retribuzione in base allo sforzo. Esistono molteplici ragioni per cui è desiderabile conseguire obiettivi importanti che la maggior parte degli economisti tradizionali non tengono in considerazione. Oltre all’equità, sono caratteristiche desiderabili l’autogestione (coinvolgimento nelle decisioni in misura proporzionale all’impatto delle stesse), solidarietà (offrire agli altri uguale considerazione per i loro sforzi) e varietà (realizzare una molteplicità di risultati). Per esempio, è desiderabile una maggiore autogestione, *ceteris paribus*, perché noi esseri umani abbiamo la capacità di analizzare e di valutare le conseguenze delle nostre azioni e sulla base di esse operare delle scelte e da ciò ricaviamo grande gratificazione. È desiderabile una maggiore solidarietà, *ceteris paribus*, perché la stima sociale costituisce un’importante fonte di soddisfazione e raggiungerla attraverso un confronto basato sull’invidia costituisce un gioco a somma zero o negativa, mentre conseguirla attraverso la solidarietà è un gioco a somma positiva. Infine, una molteplicità di stili di vita promuove una ecologia stabile, contribuisce a massimizzare il benessere in condizioni di incertezza ed aumenta le opportunità per un’altra fonte di soddisfazione umana, la gratificazione sostitutiva. Per aggiungere autogestione, solidarietà e varietà alla lista tradizionale di norme valutative non è necessario sostenere che questi obiettivi siano massimizzati in modo simultaneo almeno non più di quanto la teoria tradizionale debba sostenere che l’equità e l’efficienza possono essere massimizzati in modo simultaneo per includerle entrambe fra le norme

valutative. Il punto è che gli unici criteri di valutazione appropriati per giudicare le istituzioni economiche sono l'autogestione, la solidarietà e la varietà. In breve, uno sviluppo umano caratterizzato da autogestione, solidarietà e varietà, è preferibile, *ceteris paribus*, allo stesso modo con cui sono preferibili, *ceteris paribus*, l'allocazione efficiente e la distribuzione equa. È ragionevole chiedersi se specifiche istituzioni aiutano la gente a conseguire l'autogestione, la varietà e la solidarietà.

Accettiamo inoltre la visione tradizionale secondo cui un'economia desiderabile dovrebbe essere efficiente. Finché le risorse sono scarse rispetto ai bisogni umani e il lavoro socialmente utile contiene delle componenti gravose, l'efficienza, *ceteris paribus*, è preferibile rispetto allo spreco. Inoltre, per molte ragioni, accettiamo il concetto dell'ottimo paretiano come un'utile definizione di efficienza sociale. Ma dal momento che le persone sono soggetti consapevoli le cui caratteristiche e quindi le cui preferenze si sviluppano nel tempo, per valutare l'efficienza sul lungo periodo dobbiamo valutare l'impatto delle istituzioni economiche sullo sviluppo della popolazione. A questo proposito, una serie di teoremi che abbiamo dimostrato altrove mette in rilievo in modo utile l'importanza delle distorsioni istituzionali senza per questo presumere che un tipo di preferenze è migliore di un altro¹.

1.2 *Teoremi del benessere con preferenze endogene*

L'idea che le persone siano soggetti consapevoli che sviluppano caratteristiche e preferenze può essere sintetizzata in un modello di "preferenze endogene"². Utilizzando tale modello abbiamo dimostrato che in un sistema economico che contiene una distorsione nei termini relativi dell'offerta di due attività economiche:

1. il livello di inefficienza paretiana sarà maggiore di quello indicato dalla teoria tradizionale del benessere e il grado di inefficienza aumenterà nel tempo;
2. i modelli di sviluppo umano degli individui saranno "distorti" e tale distorsione aumenterà nel tempo;

¹Vedi il capitolo 6 di *Quiet Revolution in Welfare Economics* (Albert e Hahnel, Princeton University Press, Princeton, N.J. 1990), di seguito indicato come *Welfare Economics*

²Vedi anche la nostra trattazione nel capitolo 4 di *Welfare Economics*, ibidem.

3. gli effetti delle distorsioni nell'economia verranno nascosti ai partecipanti i quali si adatteranno inconsciamente o dimenticheranno di essersi adattati dopo che ciò è avvenuto.

La logica sottostante a questi nuovi teoremi della teoria del benessere è che, nella misura in cui le persone riconoscono l'impatto delle loro scelte economiche sia sullo "sviluppo" sia sul "soddisfacimento" delle preferenze, allora è ragionevole che tengano conto di entrambi gli effetti nel compiere le loro scelte economiche. Se un'istituzione economica presenta distorsioni negative rispetto a un certo tipo di attività (cioè se fa pagare alla gente più del vero costo opportunità sociale di quell'attività), allora persone razionali sceglieranno le loro attività anche in modo da sviluppare per quell'attività, una preferenza minore di quella che si avrebbe se pagassero il vero costo-opportunità sociale. Di conseguenza, la domanda per quell'attività sarà inferiore a quella che si avrebbe se le persone non avessero aggiustato le proprie preferenze. Ma questo implica che alla produzione di quell'attività verranno allocate ancora meno risorse di quante non se ne sarebbero allocate se le persone non si fossero adeguate. La cattiva allocazione delle risorse che ne consegue altererà ulteriormente le caratteristiche umane, pertanto a un'allocazione sempre più errata³.

I teoremi appena sintetizzati indicano che se un'istituzione economica altera sistematicamente i termini della disponibilità delle diverse opzioni economiche, ci si allontanerà sempre di più da allocazioni efficienti. Ciò implica che un aspetto molto importante per giudicare le istituzioni economiche è se queste provochino una distorsione sistematica delle scelte individuali.

Concludendo, per valutare le istituzioni economiche sia tradizionali sia nuove, dovremmo chiederci se eliminano o promuovono:

1. l'efficienza (laddove le caratteristiche umane e le preferenze si possono sviluppare nel tempo);
2. l'equità (intesa come remunerazione in relazione allo sforzo prodotto);
3. l'autogestione (possibilità di decidere in proporzione ai livelli di effetto);
4. la solidarietà (definita come prendere in considerazione allo stesso modo il benessere proprio e quello altrui);
5. la varietà (intesa come una molteplicità di esiti).

³Dimostrato nel capitolo 7 di *Welfare Economics*, ibidem.

Verificheremo anche se le istituzioni economiche causano delle distorsioni nelle scelte individuali tali da ostacolare questi cinque obiettivi, non facendo pagare alle persone i veri costi opportunità sociali delle attività.

1.3 *Istituzioni allocative*

In un altro libro, sulla base dei criteri sopra esposti, abbiamo esaminato in dettaglio il mercato e la pianificazione centralizzata⁴. Una sintesi delle conclusioni relative ai mercati è che le loro proprietà cibernetiche, incentivanti e allocative contengono in sé ostacoli pervasivi nei confronti della individuazione, dell'espressione e dello sviluppo di quei bisogni che vengono soddisfatti dalle attività di tipo sociale. I mercati non offrono informazioni concrete su come le decisioni di una persona incidano sulle prospettive di vita delle altre. Non forniscono nemmeno sintesi precise dei benefici e dei costi sociali di ciò che una persona decide di fare poiché valutano in modo sbagliato le esternalità, che costituiscono la regola e non l'eccezione. La allocazione del mercato reale non fornisce beni e attività sociali sufficienti e offre troppi beni e attività individuali, incentivando perciò gli individui a disabituarsi a quei bisogni che richiedono, per il loro soddisfacimento, rapporti coordinati socialmente e a mettere maggiormente in rilievo i bisogni che possono essere soddisfatti in modo individuale. Inoltre il mercato ricompensa il comportamento competitivo e penalizza quello cooperativo. In sintesi, il mercato non solo erode la solidarietà, ma fa pagare agli acquirenti prezzi "sbagliati" così che, nel tempo, le preferenze che le persone sviluppano in quanto "individualmente razionali" si coniugano con le distorsioni intrinseche alle allocazioni del mercato producendo risultati sempre più distanti da quelli che avrebbero massimizzato il benessere umano. Infine, la paura dei critici "romantici" che denunciano gli effetti "socialmente alienanti" del mercato si dimostrano ancor più pertinenti rispetto alle certezze degli economisti "scientifici" secondo cui i mercati costituiscono le istituzioni allocative ideali.

Tuttavia, gli studi (e la storia) hanno rivelato che anche le più note alternative al mercato hanno dei difetti. In sintesi, la nostra tesi contro la pianificazione centralizzata è che essa inevitabilmente genera dinamiche autoritarie, minimizza l'informazione che i produttori ricevono circa i loro rapporti con gli altri e dà origine al monopolio delle conoscenze tecniche all'interno dell'Ufficio di pianificazione centralizzata. I rapporti tra le diverse unità della pianificazione centralizzata sono relazioni di comando che promuovono gerarchie compatibili all'interno delle unità di produzione.

⁴Vedi il capitolo 7 ed il capitolo 9 di *Welfare Economics*, ibidem.

Per quanto le procedure per determinare le funzioni del benessere sociale che i pianificatori tentano di massimizzare possano essere democratiche, la pianificazione centralizzata mal si adatta a fornire ai lavoratori una maggiore voce in capitolo sulle proprie attività rispetto alle attività degli altri. Mentre i critici tradizionali della pianificazione centralizzata si concentrano sui problemi di informazione e di incentivi, noi riteniamo che il “grave difetto” della pianificazione centralizzata sia la sua distorsione a scapito dell’autogestione e le dinamiche autoritarie che questo comporta.

Se da un lato illustrare in dettaglio la nostra critica del mercato e della pianificazione centralizzata ci porterebbe fuori strada, dal momento che le nostre conclusioni divergono in modo drammatico dalle quelle tradizionali, presentiamo qui per sommi capi il nostro ragionamento.

1.3.1 Il mercato

Dal punto di vista tradizionale il mercato è visto come una macchina efficiente e socialmente neutrale. Al contrario noi scopriamo una disastrosa distorsione antisociale che genera gravi inefficienze.

1.3.1.1 Il feticismo delle merci

Il mercato coordina l’attività economica fornendo a agenti altrimenti isolati la possibilità di offrire i loro prodotti in cambio dei prodotti altrui. In ogni sistema economico, l’attività di qualsiasi gruppo sarebbe impossibile in mancanza di input da parte di altri gruppi e gli output di un gruppo non avrebbero alcuno scopo se non fossero finalizzati a costituire l’input per altri gruppi. Capiamo facilmente che i lavoratori che si trovano all’inizio e alla fine di una catena di montaggio della GM svolgono l’attività socialmente collegata di costruire automobili, ma abbiamo difficoltà a capire che i lavoratori della U.S. Steel e della GM sono collegati in modo analogo.

Questa “diversa comprensione” nasce perché all’interno delle unità locali vediamo che le attività di individui diversi sono consapevolmente coordinate per raggiungere un obiettivo, mentre fra unità diverse il mercato riduce la nostra capacità di vedere le attività in termini di sforzo congiunto. Fuori dalle aziende, le relazioni fra persone e cose oppure fra cose e cose sono evidenti, mentre le relazioni fra persone e persone, non lo sono. Ciò, naturalmente, è stato chiamato “feticismo delle merci”, e i suoi mali corrosivi sono indipendenti dai rapporti di proprietà. I lavoratori, per poter valutare *in modo completo* il proprio lavoro, dovrebbero conoscere i fattori umani, sociali e materiali che fanno parte degli input e nello stesso tempo le conseguenze umane e sociali dei propri output. Ma l’unica informazione

che il mercato, con o senza la proprietà privata, mette a disposizione è costituita dai prezzi delle merci che le persone si scambiano. Anche se questi prezzi riflettessero in modo accurato tutte le relazioni umane e sociali che si celano dietro le transazioni economiche, non consentirebbero ai produttori e ai consumatori di adattare le proprie attività alla luce di una comprensione consapevole delle loro relazioni con gli altri produttori o consumatori. Ne consegue che il mercato non fornisce i dati qualitativi necessari ai produttori per valutare in che modo le loro attività influiscono sui consumatori e viceversa. La mancanza di informazioni sugli effetti concreti della mia attività sugli altri mi lascia altra scelta che fare riferimento esclusivamente alla mia situazione personale. Ciò conduce all'individualismo che impedisce la solidarietà e l'efficienza.

1.3.1.2 Ruoli antagonisti

La mancanza di informazioni qualitative sostanziali nelle economie di mercato rende ardua la cooperazione, ma la pressione concorrenziale la rende irrazionale dal punto di vista individuale. Né i compratori né i venditori possono permettersi di prendere in considerazione la situazione degli altri. Non solo non sono disponibili le informazioni specifiche, ma la solidarietà sarebbe autodistruttiva. Coloro che inquinano devono cercare di nascondere le loro violazioni dal momento che pagare una tassa sull'inquinamento o rimodernare le loro apparecchiature farebbe diminuire i profitti. Anche se un produttore in un'industria non si comportasse in modo egocentrico, lo farebbero gli altri, e se gli altruisti persistessero nel loro comportamento socialmente responsabile finirebbero per essere espulsi dal mondo degli affari. In generale, la competizione di mercato ostacola la solidarietà indipendentemente dai rapporti di proprietà.

1.3.1.3 Il mercato e la gerarchia nei luoghi di lavoro

Le caratteristiche informative, incentivanti e di ruolo del mercato sovvertono anche le motivazioni dei lavoratori a prendere l'iniziativa nelle decisioni aziendali anche se hanno il diritto di farlo. I consigli dei lavoratori in Jugoslavia hanno il diritto di riunirsi e decidere, ma perché mai dovrebbero farlo? La concorrenza di mercato costringe coloro che prendono le decisioni a massimizzare i risultati finali. Qualsiasi effetto umano non rappresentato in termini di costi e ricavi viene ignorato, pena il fallimento. I consigli dei lavoratori, motivati dalle considerazioni qualitative e umane, alla fine falliscono, perdendo persino la loro generosità limitata dalle informazioni.

Dal momento che la pressione della concorrenza agisce contro criteri quali la soddisfazione sul luogo di lavoro, è perfettamente sensato che i consigli dei lavoratori, nel contesto del mercato, assumano altri per prendere le decisioni. Il modello è semplice. All'inizio diminuisce il desiderio dei lavoratori per l'autogestione. In seguito, i lavoratori assumono dei manager i quali, a loro volta, assumono ingegneri e personale amministrativo che trasformano i ruoli professionali secondo quanto esige la concorrenza. Perfino in assenza della proprietà privata, un processo che inizia con i lavoratori che scelgono di delegare le decisioni tecniche e alienate a esperti, finisce con l'accrescere la frammentazione del lavoro, gonfiando i privilegi dei manager e sostituendo ai propri obiettivi quelli dei manager stessi. In men che non si dica, una fiorente classe manageriale di "coordinatori" comincia a massimizzare il surplus destinato a se stessi e a cercare il sistema per preservare il proprio potere sociale.

1.3.1.4 Distorsioni antisociali

L'ultimo problema con il mercato è che crea distorsioni che penalizzano l'offerta di beni caratterizzati da esternalità positive più elevate rispetto alla media. È ben noto agli economisti tradizionali che il mercato sistematicamente fa pagare un prezzo elevato agli utenti di beni con esternalità positive e un prezzo minore agli utenti di beni con esternalità negative. Ma quel che non si ammette di buon grado è che le esternalità costituiscono la regola e non l'eccezione, poiché questo implica che i prezzi di mercato in genere stimano in modo non corretto i benefici e i costi sociali e che quindi il mercato generalmente perviene a una cattiva allocazione delle risorse. Se a questa distorsione aggiungiamo il fatto che i consumatori, alla fine, volgono le loro preferenze verso i prodotti meno costosi e non verso i prodotti relativamente più costosi, ci rendiamo conto del perché il mercato produca inesorabilmente comportamenti egocentrici e risultati antisociali. Ironicamente, ne deriva che, tenendo conto dell'endogeneità delle preferenze e riconoscendo la pervasività delle esternalità, il mercato non solo ostacola la solidarietà, l'autogestione e l'equità, ma genera segnali di prezzo ingannevoli e allocazioni inefficienti.

1.3.1.5 Mercato e coordinatorismo

In conclusione, l'analisi teorica basata su assunti realistici circa le esternalità e le preferenze endogene suggerisce che se anche i capitalisti sono sostituiti da consigli democratici di lavoratori, l'allocazioni del mercato toglie potere ai colletti blu e assegna potere ai colletti bianchi. Che ciò possa con-

durre all'apatia collettiva, a personalità egocentriche e a una nuova classe dominante di coordinatori è evidente. E nulla dell'esperienza storica della Jugoslavia suggerisce altrimenti. Prevedibilmente il mercato genera pressioni per la differenziazione di classe e sovverte intrinsecamente l'equità, la partecipazione e l'autogestione collettiva.

1.3.2 Pianificazione centralizzata

È ben noto che la pianificazione centralizzata non può essere efficiente a meno che chi pianifica:

1. conosca le disponibilità di risorse e di macchinari;
2. conosca la proporzione con cui le unità produttive possono combinare gli input per ottenere gli output desiderati;
3. sia informato del valore sociale relativo dei beni finali;
4. abbia sufficienti dotazioni informatiche per svolgere elaborazioni quantitative complesse;
5. possa imporre incentivi per indurre i manager e i lavoratori a svolgere i compiti assegnati.

Se, generosamente diamo per buoni tutti questi presupposti, gli addetti alla pianificazione centralizzata possono elaborare un piano di produzione efficiente e quindi scegliere fra una molteplicità di opzioni su come assegnare i lavoratori ai diversi compiti e come distribuire i prodotti ai consumatori. Ma in tutte le versioni conosciute della pianificazione centralizzata:

1. Il famoso processo dal basso verso l'alto va visto in questi termini: dall'alto partono le domande e dal basso vengono le risposte; dall'alto arrivano gli ordini e dal basso giunge l'obbedienza.
2. Le informazioni qualitative essenziali per valutare i risultati umani non vengono mai generate e men che meno diffuse.
3. L'élite dei colletti bianchi detiene il monopolio delle informazioni necessarie per le decisioni.
4. L'unica gestione lasciata alle unità produttive è quella di essere in grado di raggiungere gli obiettivi definiti a livello centrale utilizzando gli input assegnati.

I pianificatori emettono “ordini di marcia” e le unità obbediscono. Ogni unità è subordinata a un consiglio di pianificazione e, dal momento che ogni agente superiore deve avere strumenti efficaci per vincolare i subordinati alle loro responsabilità, diviene necessario disporre di metodi di sorveglianza e di verifica per ridurre al minimo i comportamenti disonesti. Gli addetti alla pianificazione centralizzata preferiscono nominare dei manager piuttosto che stabilire procedure complesse per controllare consigli turbolenti. E, fatto questo, i pianificatori vorranno naturalmente accordare ai manager che hanno scelto poteri dittatoriali nei confronti dei lavoratori alle loro dipendenze.

Inoltre, nella pianificazione centralizzata del mondo reale, i pianificatori possono piegare la “funzione del benessere sociale” a favore dei propri interessi. Ma anche se ipotizziamo che i pianificatori rinuncino a tutte le possibilità di distorcere gli obiettivi della pianificazione, e anche se gli obiettivi vengono stabiliti attraverso procedure democratiche di votazione, rimangono due importanti difetti.

1. Dal momento che alla maggior parte degli attori verrebbe ancora negato l'accesso alle informazioni quantitative, e che nessuno avrebbe accesso a null'altro se non a informazioni qualitative superficiali, nessun cittadino potrebbe determinare con consapevolezza le proprie preferenze ponendole in relazione con i loro effetti sociali.
2. Poiché il criterio maggioritario attribuisce a tutti i votanti la stessa influenza su tutte le decisioni, perfino una pianificazione centralizzata “ideale” sarebbe incapace di realizzare l'autogestione, dal momento che i lavoratori e i consumatori non riuscirebbero ad influire sui risultati in proporzione a quanto ne sono influenzati. In altre parole, anche se la mia opinione riguardo all'impresa presso cui lavoro dovrebbe contare di più dell'opinione di un altro sulla mia situazione – proprio come l'opinione degli altri conta di più della mia riguardo all'impresa presso cui essi lavorano – tutti avrebbero lo stesso input decisionale sulla produzione in ogni azienda se le decisioni venissero prese votando democraticamente la funzione del benessere sociale che i pianificatori traducono in un piano di produzione.

Infine, come abbiamo discusso in precedenza, in tutti i sistemi economici gli individui orientano in modo naturale le loro preferenze verso opportunità relativamente fruttifere anziché verso opportunità caratterizzate dalla scarsità. Se sorgono distorsioni nell'offerta di ruoli o beni prevista per il futuro, le persone adatteranno di conseguenza il loro atteggiamento. Nel caso

della pianificazione centralizzata, a distorsione a scapito dell'offerta di opportunità di lavoro autogestito impedisce alla gente le persone di sviluppare maggiori desideri e capacità per l'autogestione, promuovendo al contrario una maggiore apatia. Altrove abbiamo spiegato queste tendenze in modo più esteso⁵. Ma anche la sintesi che abbiamo presentato in questo libro è sufficiente a spiegare perché sia probabile che la pianificazione centralizzata promuova il potere dei coordinatori e la disuguaglianza dei risultati economici.

In conclusione, il mercato distrugge in modo sistematico la solidarietà, mentre la pianificazione centralizzata impedisce l'autogestione. Entrambi contengono difetti importanti che generano risultati inefficienti nonché dinamiche sociali che promuovono il potere di una classe di coordinatori. Ne consegue che i sistemi economici non possono utilizzare il mercato o la pianificazione centralizzata e sperare al tempo stesso di conseguire risultati partecipativi ed egualitari. Invece, se si vogliono raggiungere questi risultati, deve essere trovato un nuovo processo allocativo.

1.4 Produzione e consumo

Anche se un'economia partecipativa non può utilizzare le procedure allocative tradizionali, dobbiamo ricercare anche nuovi modi di organizzare la produzione e il consumo?

1.4.1 La proprietà privata

Per alcuni, la "libertà di impresa" è un diritto fondamentale e la pietra angolare della libertà politica. In questa logica, se le persone non sono libere di assumere chiunque abbia il desiderio di lavorare per loro, sulla base delle condizioni che il datore di lavoro stabilisce, sono violate le libertà economiche fondamentali, e sono altresì minacciate altre libertà. Mentre concordiamo sul fatto che la libertà economica costituisce un criterio cruciale di valutazione che è inestricabilmente collegato con la libertà politica e culturale, non accettiamo l'equazione tra libertà economica e libertà di impresa oppure la conclusione che l'impresa privata è compatibile con la libertà economica. Secondo noi, la libertà economica è meglio definibile come input decisionale in proporzione al livello di influenza che il risultato di una scelta economica ha nei confronti di una persona, oppure in termini

⁵Nel capitolo 10 di *Welfare Economics* abbiamo esaminato le proprietà teoretiche della pianificazione centralizzata, ed in *Socialism Today and Tomorrow* (Albert e Hahnel, South End Press, Boston 1981) abbiamo analizzato le esperienze storiche dell'Unione Sovietica, della Cina e di Cuba.

di autogestione. Il problema della libertà di impresa è che la “libertà” dei datori di lavoro è inevitabilmente in conflitto con la “libertà” dei dipendenti. Quando gli azionisti esercitano la libertà di iniziativa per decidere in che modo le *loro* società agiranno, essi violano il diritto dei loro dipendenti di decidere in che modo sarà utilizzato il *loro* potenziale produttivo. In altre parole, se la produzione è organizzata in condizioni di proprietà privata, i diritti di “proprietà” dei datori di lavoro (libertà di iniziativa) inevitabilmente entra in conflitto con i diritti “umani” dei dipendenti (autogestione). Un modo per spiegare la nostra posizione è che noi riteniamo i diritti umani prioritari rispetto ai diritti di proprietà. Un modo di esporre questo concetto in termini filosofici è che attribuiamo tutto il diritto all’autogestione, che costituisce l’unica espressione di “libertà economica” che non assegna in modo implicito la libertà ad alcune persone a spese di altre.

La confutazione di coloro che definiscono la libertà economica come libertà di impresa significa, ovviamente, che i dipendenti sono sempre liberi di non lavorare per uno specifico datore di lavoro, e liberi di diventare essi stessi imprenditori, qualora lo desiderino. Questi concetti sottendono tre problemi.

1. La disuguaglianza dei diritti di proprietà è, nella migliore delle ipotesi, incompatibile con “l’uguale opportunità” di divenire imprenditori, e di fatto costringe la maggioranza a scegliere *quale* imprenditore viola il loro diritto all’autogestione in contesti reali.
2. Anche se partissimo con una distribuzione egalitaria della proprietà, per mantenere l’uguaglianza della proprietà occorrerebbe ridistribuirla, un processo al quale i sostenitori della libertà di iniziativa si oppongono in quanto costituisce un’ingiustificabile espropriazione e una violazione del diritto delle persone a disporre dei mezzi economici senza ingerenze.
3. Anche se si potessero garantire uguali opportunità di divenire imprenditori, questo semplicemente darebbe a tutti la stessa possibilità di violare il diritto all’autogestione di qualcun altro, più che vedere violato il proprio diritto all’autogestione. È l’equivalente logico di una lotteria che fa delle persone schiavi o schiavisti.

Comunque sia, la proprietà privata sovverte l’autogestione così come l’abbiamo definita. Sovverte anche l’equità, definita come remunerazione in base allo sforzo, dal momento che questa regola implica che il reddito che proveniente dalla proprietà non è giustificabile, e ciò è discusso in modo esteso nel capitolo 3. Infine, ci sono delle ragioni molto sottili contro l’iniziativa privata. A meno che non ci sia un turnover del lavoro pari al

100 per cento, la massimizzazione del profitto in condizioni di concorrenza implica che ogni sorta di attività lavorativa che conferisce *empowerment* ai dipendenti avrà un salario di mercato inferiore rispetto a quello socialmente ottimale e sarà offerta in misura insufficiente da datori di lavoro privati, mentre ogni tipo di attività lavorativa che riduca l'*empowerment* dei lavoratori sarà remunerata di più del salario socialmente ottimale e sarà offerta in modo eccessivo da parte degli imprenditori privati⁶. Svariati autori appartenenti a una scuola di analisi economica conosciuta come “teoria del conflitto aziendale” hanno sostenuto, secondo noi in modo plausibile, che le condizioni di lavoro in una situazione partecipativa, cooperativa e giusta costituiscono attività lavorative del primo tipo – che, secondo il nostro teorema, vengono offerte in misura insufficiente – mentre le attività lavorative in condizioni di discriminazione o in situazioni con gerarchie artificiali sono considerate attività del secondo tipo ed esse, ovviamente, saranno offerte in misura eccedente. In tal modo il filo comune che passa attraverso la scuola del conflitto è che pratiche socialmente controproducenti e inefficienti, come la discriminazione nella retribuzione e nell’occupazione, enfatizzando le gerarchie e deprofessionalizzando le risorse umane, sono parti indissolubili della massimizzazione del profitto. Oppure, posta in modo diverso, la massimizzazione del profitto, in un contesto di iniziativa privata, indebolisce anziché rafforzare l’autogestione e la solidarietà, e alloca in modo sbagliato il potenziale produttivo umano.

Tuttavia, se anche l’iniziativa privata venisse esclusa per questioni di efficienza e equità, essendo inoltre in contrasto con l’autogestione, rimangono da valutare le strutture delle imprese tradizionali che esistono nel contesto sia pubblico sia privato e che sono generalmente considerate componenti indispensabili della vita economica.

1.4.2 Produzione gerarchica

Lasciamo al capitolo 2 la questione se la produzione può essere organizzata secondo modalità non gerarchiche e se ciò implica necessariamente una perdita di efficienza. Qui ci chiediamo semplicemente se le relazioni di produzione gerarchiche sono coerenti con gli obiettivi di un sistema economico partecipativo ed equo.

La risposta è “no” per ragioni che sono scontate per la maggior parte dei lavoratori ma sono oscure per molti economisti. Se il lavoro di qualcuno è meccanico e stupido esso diminuirà l’autostima, la fiducia in se stessi e le capacità di autogestione. D’altra parte, se il lavoro di qualcuno è ecci-

⁶Vedi il teorema 8.1 di *Welfare Economics*, ibidem.

tante e ricco di sfide, accrescerà le abilità di analisi e di valutazione delle alternative economiche. Il lavoro gerarchico lascia un'impronta differenziale sulle personalità. Per coloro che si trovano al vertice produce una prospettiva di maggiore conoscenza e di sviluppo. Per coloro che sono alla base, una visione dolorosa e orientata alla disapprovazione di se stessi. Le certezze o i dubbi delle persone, l'intelligenza o l'ignoranza, la saggezza o la stupidità derivano completamente, o almeno in parte, dal tipo di attività economica in cui esse sono coinvolte. Se un sistema economico segrega la forza lavoro in modo tale che la maggior parte delle persone svolgono lavori ripetitivi mentre solo una minoranza svolge attività concettuali, queste due classi opposte svilupperanno inevitabilmente capacità di partecipazione al processo decisionale disuguali. Per converso, se vogliamo aumentare la partecipazione economica, dobbiamo organizzare le combinazioni di mansioni in modo da renderle ugualmente *empowering*.

In un ordinamento gerarchico, molti cittadini capaci lavorano nell'industria esercitando scarsa influenza e svolgendo attività noiose. Quei pochi che raggiungono posti di comando più gratificanti, rispetto a coloro che rimangono nelle posizioni più basse, dispongono di giornate lavorative più libere e di più tempo per "pensare". Ogni promozione aumenta il potere immediato, le abilità di chi ne beneficia e i vantaggi informativi per competizioni future. Questo porta non solo a differenti opportunità partecipative, ma i rapporti produttivi gerarchici genereranno altresì risultati disuguali. Le persone che, nelle gerarchie produttive, occupano posizioni favorevoli si appropriano di condizioni di lavoro più gratificanti e di maggiori opportunità di consumo di quanto si possono permettere i loro subordinati. E questo esempio vale sia che le gerarchie si basino su differenziali di proprietà che su differenziali di opportunità di accesso alle informazioni e di assunzione delle decisioni.

1.4.3 Istituzioni di consumo

Gli economisti danno il consumo per scontato e investono poche energie per valutare le istituzioni di consumo. Dal momento che siamo consapevoli degli aspetti sociali dell'attività di consumo nascosti nei paradigmi dei sistemi economici tradizionali e proponiamo istituzioni sociali per coordinare il consumo "sociale", dobbiamo affrontare il tema delle implicazioni dei rapporti gerarchici nei confronti del consumo oltre che della produzione. In modo non sorprendente, scopriamo che le relazioni gerarchiche creano un input sproporzionato nel processo decisionale e disuguaglianza, pertanto se esistono sistemi economici partecipativi ed equi questi devono avere relazioni di consumo non gerarchiche.

Dal momento che l'argomento che le relazioni di consumo gerarchiche sovvertono l'uguale accesso alla partecipazione e l'equità è logicamente simile all'argomento contro le relazioni gerarchiche di produzione, ciò che rimane da stabilire è la pertinenza del problema nel caso del consumo. Perfino nei sistemi economici tradizionali che offrono mezzi insufficienti per esprimere e organizzare il consumo sociale, molte decisioni relative al consumo sono prese da famiglie e da varie agenzie del governo locale, statale o federale. In una famiglia tradizionale e patriarcale c'è una gerarchia di influenze sulle decisioni relative al consumo in cui il capofamiglia, la moglie ed i figli hanno diversi gradi di potere che non corrisponde al grado in cui subiscono le conseguenze delle decisioni. Molte procedure dei governi tradizionali non sono per nulla democratiche, e perfino quando le decisioni sono soggette alla regola "una persona, un voto", è gravemente ingannevole prospettare che 79.000 americani che nel 1987 guadagnavano lo stipendio minimo, avevano la stessa influenza sui consumi pubblici di Michael Milken, che "guadagnava" come tutti costoro messi assieme. Così nei sistemi economici tradizionali anche il consumo sociale ha un'organizzazione gerarchica. E nei sistemi economici partecipativi, nei quali il consumo sociale riceve grande attenzione, sarà perfino più importante garantire che il consumo non venga organizzato in modo gerarchico. Perché la gerarchia implica diversi gradi di influenza che non sono correlati con il grado in cui le persone subiscono le conseguenze delle decisioni, che si tratti di processi decisionali legati al consumo o alla produzione.

1.4.4 La logica del potere

Mentre è logicamente possibile immaginare la produzione gerarchica assieme ad un consumo partecipativo ed equo, e viceversa, esistono buoni motivi per dubitare che ogni struttura sociale reale possa mantenere questa combinazione. Un gerarchia, ovunque, implica diversi gradi di influenza sui risultati. Così come è difficile immaginare che coloro che possono esercitare maggiore influenza sulle decisioni relative alla sovrapproduzione alla fine non utilizzerebbero il loro potere per garantire a se stessi situazioni di lavoro gratificanti, è anche difficile credere che coloro che detengono maggior potere nell'area della vita sociale non utilizzerebbero i loro vantaggi per cercare ulteriori vantaggi in altre aree. Purché ricordiamo che tali sforzi non sempre hanno successo e che l'autogestione può diffondersi allo stesso modo del potere, potremmo fare riferimento a questa logica come alla "legge" dell'adeguamento istituzionale. Proprio come le gerarchie economiche nei sistemi economici capitalisti possono distruggere le politiche partecipative, dovremmo ricordare che relazioni gerarchiche in qualsiasi parte

dell'economia possono rovesciare relazioni partecipative ed eque in altre. Dobbiamo eliminare la gerarchia dalla produzione, dal consumo o dall'allocazione, non solo in quanto elemento distruttivo della partecipazione e dell'equità negli altri settori della società, ma anche in quanto elemento che impedisce per l'instaurazione e il mantenimento della partecipazione e dell'equità all'interno degli altri settori del sistema economico.

Ne consegue che gli argomenti di questo capitolo, presentati altrove in modo più esteso, non ci lasciano altra scelta se non la ricerca di nuove istituzioni e procedure per organizzare la produzione, il consumo e l'allocazione se vogliamo raggiungere l'efficienza, l'equità, l'autogestione, la solidarietà e la diversità. Questo è quanto ci proponiamo di fare nel resto del libro.

Capitolo 2

Produzione

E' un abuso di linguaggio usare lo stesso termine "disciplina" per concetti tanto scorrelati come il riflesso condizionato di un corpo con cento braccia e cento gambe, e il coordinamento spontaneo di atti politici consapevoli da parte di un gruppo di persone.

ROSA LUXEMBURG

Ora, per quanto riguarda i mestieri, chiaramente non saremo in grado di avere la stessa divisione del lavoro attuale; la delega dei lavori domestici, della pulizia delle fogne, dei lavori di macelleria, di porta lettere, di lustrascarpe, di parrucchiere, e tutto il resto, dovrà finire... non faremo più stoffe decorate, o manici di brocche a mo' di gingilli per vendere, ma per rendere le cose più belle e per divertire noi stessi e gli altri.

WILLIAM MORRIS

Se le relazioni gerarchiche della produzione e la segregazione tra lavoro concettuale ed esecutivo sono incompatibili con la giustizia economica, come possiamo organizzare il lavoro in modo che sia equo, come possiamo permettere ai lavoratori preparati e inclini a partecipare ai processi decisionali di poterlo effettivamente fare, e come assicurare che *tutti* i lavoratori siano preparati a prendere parte ai processi decisionali e siano in grado di portare avanti le decisioni?

2.1 Consigli di lavoratori

Il primo passo verso la costituzione di un lavoro non gerarchico è fondare consigli di lavoratori. Ogni posto di lavoro è governato da un consiglio di lavoratori in cui ogni lavoratore ha diritto di voto. I consigli più piccoli sono organizzati in divisioni, unità, e squadre di lavoro, come dettato dalle

circostanze. Nei consigli di lavoratori tutte le questioni sono ricondotte alla regola della maggioranza, ma questo non esclude l'elaborazione di procedure più raffinate, dove assumono significato diversi gradi di consenso. Infatti, forgiare in un luogo di lavoro una struttura di processi decisionali che permetta alle persone di influenzare le decisioni in proporzione al grado da cui ne sono interessate, richiederà quasi sicuramente processi decisionali più raffinati della semplice votazione, visto che non tutti i lavoratori sono *ugualmente* coinvolti in tutte le decisioni da prendere nel luogo di lavoro. Lasciando le decisioni che interessano solo un sottoinsieme di lavoratori a quei lavoratori e ai loro consigli, assegnando l'iniziativa a coloro che sono maggiormente coinvolti in ogni questione, e pesando le votazioni in modo da riflettere un diverso impatto, i consigli democratici di lavoratori potrebbero avvicinarsi all'autogestione con grande approssimazione.

Non sosteniamo che non vi saranno dispute nel concepire e nel cercare un accordo sulle disposizioni più appropriate all'interno degli effettivi consigli di lavoratori, né che ogni particolare disposizione sarà universalmente applicabile. In primo luogo, l'arbitro finale sarebbe costituito dalle riunioni dei consigli di lavoratori in cui ogni lavoratore può votare, proprio come nell'impresa privata l'arbitro finale è dato dalle riunioni di azionisti in cui il voto di ogni proprietario è pesato proporzionalmente alle quote che possiede. In secondo luogo, in una situazione in cui ogni lavoratore è interessato all'autogestione e nessuno ha potere sproporzionato, non è irragionevole sperare che i consigli di lavoratori cerchino di realizzare processi decisionali e modi di delegare l'autorità che siano compatibili con l'autogestione piuttosto che con l'instaurarsi di gerarchie¹.

Ma anche procedure che permettono ai membri del consiglio di votare in proporzione a quanto sono coinvolti potrebbero non assicurare l'autogestione collettiva. Se alcune persone svolgono lavori che gli conferiscono autorità, mentre altri obbediscono, anche in assemblee formalmente democratiche le persone che svolgono le mansioni di maggior responsabilità e con più accesso alle informazioni eserciteranno un'influenza maggiore. Al di là della democrazia formale, le delibere saranno ancora dominate da una gerarchia di manager.

I consigli democratici, quindi, non assicurano di per se stessi la piena partecipazione. In più, l'organizzazione del lavoro deve garantire che tutti i membri dei consigli siano *preparati* ad esprimere i loro desideri e opinioni.

¹Per quelli che hanno familiarità con l'idea di John Rawls di "Posizione originale" e con la sua argomentazione secondo cui chi è in tale posizione accetterebbe, a rigor di logica, il "principio di libertà" – massima libertà per ognuno e uguale libertà per tutti – potremmo sottolineare che qui la nostra argomentazione è simile.

2.2 Organizzazione del lavoro

Sappiamo che non tutti i compiti sono ugualmente desiderabili e che, anche in consigli formalmente democratici, ai lavoratori che svolgono compiti ripetitivi mancheranno le informazioni, le competenze e le energie per partecipare alla pari con i lavoratori di concetto. I consigli democratici sono d'aiuto per sviluppare la partecipazione e l'equità, ma ci deve essere anche qualcosa che bilanci la distribuzione delle mansioni quotidiane, in modo che l'impatto dell'esperienza lavorativa delle persone non distrugga l'equità e l'autogestione. Se alcuni hanno informazioni e responsabilità maggiori e possono usarle a loro vantaggio per dominare i processi politici, queste persone possono diventare una "classe coordinatrice" dominante, sia contrastando la partecipazione dei lavoratori, sia monopolizzando i ruoli lavorativi desiderabili.

2.2.1 Combinazioni bilanciate di mansioni

Il rimedio è concettualmente semplice: se si svolge un compito particolarmente spiacevole e decapitante, si dovrebbe anche dedicare un po' di tempo a fare dei lavori più piacevoli e in grado di conferire competenze. I compiti piacevoli e spiacevoli, i compiti ripetitivi e concettuali o amministrativi, devono essere bilanciati. Una persona non dovrebbe fare sempre lo stesso tipo di lavoro. Per promuovere la partecipazione e l'equità, alle persone deve essere assegnata una combinazione bilanciata di mansioni. Il che non significa dire che ogni persona dovrà svolgere tutti i ruoli in ogni posto di lavoro. Questo è impossibile e anche inutile. La stessa persona non deve necessariamente lavorare come dottore, ingegnere, e critico letterario, e quelli che oggi assemblano automobili, non dovranno assemblare computer in futuro. Né tutti quelli che lavorano in un ospedale dovranno praticare la chirurgia sul cervello. Il punto è semplicemente che le persone dovrebbero alternare, nel corso di ragionevoli periodi di tempo, alcune sequenze di compiti per cui siano state adeguatamente formate, in modo che nessuno goda di consistenti vantaggi sugli altri.

Tuttavia, non si sta solamente suggerendo che i dottori si occupino occasionalmente della pulizia delle padelle, o che le segretarie tengano un occasionale seminario. Passare una volta per un ghetto non lascia nessun segno, e intrufolarsi in un circolo sportivo esclusivo non conferisce uno status sociale. Lavori a breve termine in circostanze diverse non correggono le disuguaglianze nelle responsabilità di base. Allo stesso modo, per coloro che svolgono un compito elitario in un luogo di lavoro, fare del lavoro ripetitivo in un altro posto di lavoro non rappresenta una minaccia per la mistifica-

zione, la deferenza e l'autoritarismo in nessuno dei due posti. Solo delle basilari combinazioni di mansioni, bilanciate per la desiderabilità e per il conferimento di capacità, possono dare a tutti i lavoratori la stessa opportunità di partecipare e di trarre beneficio dalle decisioni nel luogo di lavoro. Poiché condizioni impari rispetto al conferimento di capacità distruggono le possibilità partecipative e creano differenze di classe che a loro volta portano alla iniquità, ci concentriamo su queste, senza che ciò implichi che il bilanciamento per rettificare la diversa desiderabilità non sia anch'esso importante. Ma il bilanciamento delle condizioni di conferimento di capacità è più complesso e le soluzioni sono applicabili anche al bilanciamento per l'equità. Allo stesso modo, per le ragioni di cui sopra, ci concentriamo inizialmente sulla responsabilità principale di ciascun individuo. Sarà data da un certo numero di diversi compiti ripetitivi, un certo numero di compiti qualificati, o da una combinazione di diversi compiti assemblati insieme, che sia bilanciata, riguardo al conferimento di capacità, con quella degli altri della stessa unità?

Là dove le occupazioni capitalistiche e coordinatoriste combinano compiti con le stesse caratteristiche qualitative, così che ciascun lavoratore abbia un insieme di mansioni omogeneo, e la maggior parte della gente fa lavori di un solo livello, al contrario, le occupazioni partecipative combinano compiti in insiemi bilanciati, in modo che tutti svolgano mansioni a diversi livelli. Ognuno lavora ad un particolare insieme di diversi compiti, ma ciascuno di questi insiemi prepara la gente a partecipare in modo paritario nei processi decisionali dei luoghi di lavoro.

Anche se si potrebbe metter in dubbio l'efficienza dell'organizzare in questo modo luoghi di lavoro e complessi industriali, sicuramente è possibile farlo in linea teorica. Formalmente, per ogni economia E :

1. costruiamo l'insieme di tutti i possibili singoli tipi di attività produttive, $\{PA\}$;
2. costruiamo il sottoinsieme di "Attività produttive praticamente identiche" di $\{PA\}$, $\{PIPA\}^i$, in modo che ogni elemento di $\{PIPA\}^i$ abbia essenzialmente gli stessi effetti qualitativi sui lavoratori rispetto ad un qualsiasi altro elemento del sottoinsieme, e un diverso effetto rispetto a qualsiasi altro elemento di ogni altro sottoinsieme praticamente identico, $\{PIPA\}^j$, così che:
 - i) l'insieme di tutti i sottoinsiemi di attività praticamente identiche di $\{PA\}$ costituisce una partizione di $\{PA\}$;

- ii) il sottoinsieme $\{PIPA\}^i$ può essere ordinato secondo una scala di effetti qualitativi sui lavoratori, che va da potenziante a debilitante;
 - iii) il problema pratico che si rivela critico nel creare questa gamma di sottoinsiemi di attività è con quanta precisione misurare gli “effetti qualitativi”. Se li misuriamo con troppa precisione, ogni $\{PIPA\}^i$ avrà un solo elemento. Se li misuriamo con troppa flessibilità, ogni $\{PIPA\}^i$ sarà enorme. Entrambe le partizioni sarebbero inutili. In pratica questo problema sarà risolto dall’esperienza e da speciali comitati di valutazione. In teoria, non c’è problema.
3. costruiamo una lista combinazioni di mansioni disponibili unendo diverse attività produttive prese da diversi sottoinsiemi di attività produttive praticamente identiche, così da formare combinazioni bilanciate di mansioni, in modo che la scelta per le combinazioni di compiti disponibili comprenda offerte che consistono di una miscela di mansioni che insieme abbiano effetti confrontabili riguardo al conferimento di capacità.

E’ utile notare che possiamo imparare molto sulle relazioni sociali, sugli effetti umani, sulla struttura di classe di una qualunque economia, esaminando la sua scelta di combinazioni di mansioni disponibili. Supponiamo, come nel capitalismo e nel coordinatorismo, che pochi elementi dell’elenco di combinazioni di compiti disponibili uniscano compiti che provengono tutti da un $\{PIPA\}^i$ che sia caratterizzato da un alto valore nella scala del conferimento di capacità, e la maggior parte uniscano compiti presi tutti dai $\{PIPA\}^i$ caratterizzati da un valore basso sulla stessa scala. Indipendentemente da come siano inizialmente distribuite le attitudini dei vari attori economici, alla fine una forza lavoro a cui sono state assegnate mansioni in questo modo si dividerà in classi che godono di capacità impari di contribuire alle decisioni, e che ricevono compensi diseguali. In alternativa, se tutti gli elementi della scelta di combinazioni di compiti in un’economia conferiscono capacità allo stesso modo, anche una forza lavoro che parte con una distribuzione di capacità differenti nel prendere decisioni, si muoverà verso la partecipazione non gerarchica, garanzia di un’economia veramente partecipativa.

2.2.2 Bilanciamento tra luoghi di lavoro

Nel bilanciare le combinazioni di compiti all'interno di ciascun luogo di lavoro, per avere uguale conferimento di capacità, l'obiettivo era quello di impedire un'organizzazione e una distribuzione di compiti nel luogo di lavoro che preparasse qualche lavoratore meglio di altri a partecipare ai processi decisionali. Ma bilanciare le combinazioni di mansioni all'interno di un luogo di lavoro riguardo al conferimento di capacità, non garantisce che la vita lavorativa attribuirà capacità allo stesso modo in luoghi di lavoro diversi, non più di quanto bilanciare combinazioni di mansioni riguardo alla desiderabilità in uno stesso luogo di lavoro garantisce che lavorare in diverse imprese sia ugualmente desiderabile. Stabilire le condizioni per un'economia partecipativa ed equa richiede un bilanciamento generale oltre al bilanciamento all'interno di ogni luogo di lavoro. Chiaramente, per garantire uguale opportunità a partecipare sia all'interno delle unità, sia nell'economia in generale, è necessario un equilibrio interno, ma anche generale. A rigor di termini, un equilibrio generale per la desiderabilità è sufficiente per l'equità nell'ambito lavorativo. Ma poiché, in pratica, questo sarà più facile da realizzare, nella maggior parte dei casi, stabilendo un equilibrio interno riguardo la desiderabilità e quindi correggendo le differenze tra luoghi di lavoro, la conclusione che un'economia equa e partecipativa richiede un equilibrio approssimato interno ed esterno sia per il conferimento di capacità che per la desiderabilità, è un'utile regola generale.

Il solo modo per bilanciare desiderabilità e conferimento di capacità tra luoghi di lavoro è fare in modo che le persone passino una parte del tempo fuori dal loro luogo di lavoro principale. Come può un'economia realizzare questo? Come può calibrare il bilanciamento? Peraltro, come fa la gente a decidere, in primo luogo, di andare a lavorare in un posto piuttosto che un altro?

In un'economia partecipativa, tutti avranno diritto di presentare domanda per lavorare ovunque vogliano, e ogni consiglio di lavoratori avrà il diritto di aggiungere tutti i membri che desidera. Dovremo aspettare un'esposizione della pianificazione partecipativa per analizzare quando e perché i consigli di lavoratori potrebbero desiderare di aggiungere o licenziare dei membri, ma per ora è sufficiente sapere che una volta che il piano sarà messo a punto, ogni consiglio di lavoratori avrà un elenco di posizioni aperte per cui tutti possono fare liberamente domanda. Quindi ogni lavoratore può fare domanda per ogni posizione aperta, e spostarsi in un nuovo consiglio di lavoratori che ne abbia bisogno, nel caso in cui dovesse preferirlo al consiglio di cui fa attualmente parte.

Anche se questo sembra un mercato del lavoro di tipo tradizionale,

è molto diverso. Con il mercato del lavoro tradizionale generalmente la gente cambia impiego per ottenere uno stipendio più alto o per godere di condizioni di lavoro più desiderabili. Ma se un'economia partecipativa ed equa bilancia le combinazioni di mansioni sia all'interno di ogni luogo di lavoro che tra di essi, e se un consumo equo richiede uno "stesso compenso per uno stesso sforzo", la gente non potrà conseguire questi tradizionali obiettivi cambiando posto di lavoro. Questo non vuol dire che la gente non cambierà mai posto di lavoro in un'economia partecipativa ed equa. Se una persona preferisse lavorare con un diverso gruppo di colleghi, o con una diversa combinazione di compiti, avrebbe delle buone ragioni per fare domanda di inserimento in un diverso consiglio di lavoratori. Ma nella misura in cui le combinazioni di mansioni sono bilanciate, queste preferenze personali saranno i soli motivi per spostarsi, e al contrario, la libertà di movimento fornirà una verifica dell'efficacia degli sforzi fatti per raggiungere il bilanciamento secondo l'equità tra luoghi di lavoro. Non si potrà ottenere uno stipendio più alto cambiando lavoro, e neppure condizioni lavorative oggettivamente migliori, perché stipendi e condizioni saranno bilanciati.

Proprio come i lavoratori devono bilanciare internamente le combinazioni di mansioni con un processo di valutazione, in modo analogo sarà sviluppato un processo di valutazione per il bilanciamento tra luoghi di lavoro diversi da parte di delegazioni di lavoratori provenienti da consigli e industrie diversi. Vi saranno dunque "comitati per le combinazioni di mansioni" sia all'interno di ciascun luogo di lavoro, sia in relazione all'intero sistema economico. I comitati interni combineranno compiti e assegneranno tempi lavorativi per ottenere combinazioni bilanciate di mansioni all'interno dei luoghi di lavoro. I comitati relativi all'intero sistema economico stabiliranno che i lavoratori che svolgono il loro lavoro principale in luoghi meno desiderabili e più decapacitanti saranno compensati con del tempo passato in ambienti più desiderabili e in grado di conferire maggiori capacità; e vice versa, stabiliranno che i lavoratori nei luoghi di lavoro più desiderabili e che conferiscono più capacità saranno compensati con del tempo passato in ambienti meno desiderabili e più decapacitanti. La verifica sulla calibrazione interna si avrà vedendo quanti lavoratori di un consiglio preferiranno un'assegnazione piuttosto che un'altra. La verifica sul bilanciamento generale si avrà da una valutazione del numero di richieste di cambiamento di posto di lavoro. I comitati relativi all'intero sistema economico aggiusteranno i tempi di rotazione per eliminare discrepanze significative nelle domande relative a diversi luoghi di lavoro.

2.2.3 Il bilanciamento in pratica

Creare combinazioni bilanciate di mansioni è teoricamente possibile. Inoltre, se uniamo le combinazioni bilanciate di mansioni ai consigli democratici, dovremmo avere relazioni di produzione non gerarchiche che promuovono l'equità e la partecipazione. Ma in situazioni pratiche, i lavoratori potrebbero veramente valutare e combinare i compiti per definire combinazioni bilanciate all'interno di ciascun luogo di lavoro e tra di essi?

Tenuto conto del fatto che stiamo parlando di un processo sociale che non raggiunge mai la perfezione, ma soddisfa il senso dell'equilibrio dei lavoratori stessi, la risposta è affermativa. L'idea è che i lavoratori all'interno di uno stabilimento si impegnerebbero nella valutazione collettiva delle proprie circostanze. Se un'economia partecipativa emergesse da un passato capitalista o coordinatorista, naturalmente ci sarebbero lunghe discussioni e dibattiti sulle caratteristiche di ciascun compito. Ma una volta che si sia stabilita una prima approssimazione di combinazioni bilanciate all'interno di un luogo di lavoro, gli aggiustamenti annuali sarebbero relativamente semplici. Se l'introduzione di una nuova tecnologia cambiasse l'impatto umano di qualche lavoro, facendo uscire dall'equilibrio le vecchie combinazioni di mansioni, i lavoratori semplicemente sposterebbero compiti o cambierebbero i tempi destinati ai vari compiti nelle opportune combinazioni di mansioni, per arrivare ad un nuovo bilanciamento.

Il nuovo bilanciamento non dovrà essere necessariamente perfetto, né gli aggiustamenti istantanei, né tutti dovranno necessariamente essere completamente d'accordo con il risultato di una decisione democratica. Infatti, le preferenze individuali che deviano da quelle dei colleghi determineranno la scelta di ciascuno di fare domanda per una combinazione piuttosto che per un'altra. Se mi dà meno fastidio il rumore della polvere rispetto ad altri, farò domanda per una combinazione la cui componente ripetitiva ha a che fare con macchinari rumorosi piuttosto che per una combinazione con mansioni di pulizia.

Nella pratica il bilanciamento *tra* luoghi di lavoro sarà più complesso. Come ci si dovrebbe organizzare per permettere ai lavoratori di avere responsabilità in più luoghi di lavoro? Con il tempo, il bilanciamento tra luoghi di lavoro sarebbe determinato in parte come risultato di una familiarità crescente con i rapporti sociali di produzione, in parte come risultato di valutazioni da parte dei comitati il cui lavoro è di equilibrare le combinazioni di compiti in diversi stabilimenti e industrie, e in parte come risultato del percorso del movimento dei lavoratori. Visto che i lavoratori saranno liberi di fare domanda per qualunque combinazione all'interno del proprio luogo di lavoro, e liberi di esprimere la propria scelta cercando lavoro in

altri posti, il processo decisionale collettivo risulterà “supervisionato”.

Che tutto questo sia possibile, entro un certo accettabile margine di errore ed entro un certo grado di dissenso, dovrebbe essere ovvio². Le combinazioni di mansioni potrebbero essere organizzate in modo che ogni individuo sia coinvolto regolarmente sia con l’ideazione che con l’esecuzione. Nessun individuo ha bisogno di occupare permanentemente posizioni che presentino opportunità di accumulare influenza e conoscenze fuori della norma. I costi e i benefici umani del lavoro *potrebbero* essere equamente distribuiti. Ma le combinazioni bilanciate di mansioni, possiedono svantaggi intrinseci che pesano di più dei loro vantaggi?

2.3 Partecipazione ed efficienza

Abbiamo detto che bilanciare combinazioni di mansioni per il conferimento delle capacità è una condizione necessaria per garantire a tutti gli attori uguale opportunità di partecipare alle decisioni economiche. Ma molti credono che questo distruggerebbe l’efficienza. Secondo noi la relazione tra partecipazione ed efficienza sarà probabilmente più positiva che negativa, ma in ogni caso la questione è più complessa di quanto suggerisca l’attuale “buon senso”.

Secondo il punto di vista più diffuso, alcune persone prendono decisioni meglio di altre, così che la sola distribuzione di compiti efficiente è che siano loro a prendere tutte le decisioni importanti. In altre parole, il processo decisionale partecipativo sarebbe intrinsecamente inefficiente perché, anche se alcune persone prendono decisioni meglio di altre, tutti hanno la possibilità di partecipare al processo decisionale proporzionalmente al loro grado di coinvolgimento. Naturalmente questo era lo stesso argomento usato per sostenere il dominio dei re a fronte delle richieste di rappresentanza popolare, il dominio dei dittatori “saggi” e “benevoli” a fronte delle richieste di democrazia, il dominio dei maschi a fronte delle richieste di suffragio delle donne, e il dominio di un partito “avanguardista” a fronte delle richieste di pluralismo politico. Forse quelli che accettano la ragionevolezza del suffragio universale, della democrazia, e del pluralismo politico lo fanno a spese dell’efficienza? Forse vi è qualche distinzione tra le decisioni riguardanti la sfera politica e quella economica che garantisce partecipazione popolare nel primo caso ma non nel secondo?

²Chi è interessato ai dettagli di come tutto questo può essere realizzato e con quali risultati in diversi luoghi di lavoro e in diverse industrie, veda Albert e Hahnel, *Looking Forward: Participatory Economics for the Twenty First Century*, South End Press, Boston, 1991.

Gli esseri umani hanno le potenzialità per fare scelte politiche consapevoli quando comprendono le conseguenze delle alternative. Determinati ambienti sociali possono sovvertire o sopprimere questa potenzialità nella maggioranza, come quando la dittatura politica, il patriarcato, i dogmi religiosi, la schiavitù e l'educazione autoritaria soffocano nelle persone la capacità potenziale di prendere decisioni. Ma un'importante obiettivo per delle istituzioni sociali desiderabili è di sviluppare piuttosto che ostacolare le nostre potenzialità più creative, e se scegliamo istituzioni economiche che fanno proprio questo, è ragionevole assumere che chi partecipa sia in grado di operare scelte economiche alla luce delle presumibili conseguenze.

Questo non significa dire che tutti saranno ugualmente ben informati su ogni tipo di decisione, né significa negare il ruolo degli "esperti" nelle decisioni di tipo economico. Spesso abbiamo bisogno di "esperti" per interpretare le conseguenze di alcune scelte e spiegare le probabili implicazioni di possibili decisioni. Se l'esperienza mostra che gli esperti hanno un ruolo più importante nelle decisioni economiche rispetto a quelle politiche, o rispetto ad altre, sia pure. Ma una volta che le conseguenze sono note perché la gente comune ha avuto l'opportunità di sentire diverse opinioni di esperti, quello che rimane alle persone coinvolte è esprimere la loro scelta. Mentre coloro che hanno esperienza in un particolare ambito possono benissimo predire conseguenze con più accuratezza, le persone che sono coinvolte sanno meglio di chiunque altro quale risultato preferiscono. In altre parole, fare scelte economiche comporta sia *determinare* le conseguenze sia *valutarle*. Mentre l'efficienza richiede un ruolo importante per gli esperti nel determinare le conseguenze in situazioni complesse, l'efficienza richiede anche che le persone coinvolte decidano quali sono le conseguenze che preferiscono. Dunque, impedire che le persone prendano decisioni che le riguardano dopo che gli esperti le hanno analizzate e ne hanno discusso le conseguenze, è altrettanto inefficiente che impedire agli esperti di spiegare e discutere le conseguenze di scelte complesse prima che le persone coinvolte esprimano i loro desideri. In definitiva, in un'autogestione informata, non c'è conflitto tra partecipazione ed efficienza.

Eppure, c'è un modo per cui la garanzia delle condizioni necessarie per stabilire un'economia pienamente partecipativa potrebbe andare a spese dell'efficienza. Se una specifica competenza è scarsa – sia perché un essenziale talento innato è presente solo in una parte della forza lavoro, sia perché la formazione richiesta per sviluppare tale competenza richiede molto tempo da parte degli allievi o degli istruttori ed è meno piacevole rispetto ad altre attività umane – allora bilanciare le combinazioni di mansioni facendo svolgere a chi possiede questo talento o questa formazione un'attività che richiede una competenza meno scarsa, risulterebbe inefficiente.

Ciò nonostante, assegnazioni di questo tipo potrebbero essere meno inefficienti rispetto ad ogni alternativa umanamente realizzabile. Di seguito un esempio.

1. Se lavorare sempre alla stessa mansione si dimostrasse così monotono e noioso da far deteriorare la concentrazione, gli sforzi, e le prestazioni delle persone, allora il bilanciamento sarebbe più efficiente di una distribuzione di compiti sbilanciata.
2. Se fosse ritenuto ingiusto non riuscire a bilanciare compiti, ed il risentimento portasse al deterioramento delle prestazioni altrui, è possibile che il bilanciamento sia più efficiente di una distribuzione di compiti sbilanciata.
3. Se lavorare ad una combinazione di compiti che comporta un certo numero di mansioni dà una visione generale di quante diverse mansioni dipendono l'una dall'altra, aumentando quindi l'intelligenza degli sforzi delle singole persone nelle loro responsabilità principali, allora anche per le persone più qualificate, il bilanciamento potrebbe essere più efficiente.
4. Se le prestazioni sono positivamente correlate con la partecipazione, e la partecipazione è positivamente correlata con il bilanciamento, le combinazioni bilanciate di compiti potrebbero dimostrarsi più efficienti di combinazioni non bilanciate.

Oltre ad una notevole propensione a non considerare queste possibilità, la visione tradizionale delle relazioni tra le combinazioni di mansioni e l'efficienza si basa su discutibili assunzioni riguardo al talento e alla formazione. Nella visione tradizionale, si assume che molti talenti produttivi siano presenti solo in una piccola parte della popolazione, e che la preparazione per molti lavori sia terribilmente gravosa. Visto che quello dei dottori che cambiano le padelle è un esempio che piace citare a coloro che si oppongono al bilanciamento dei compiti, non è inappropriato sottolineare quanto segue.

1. Una vasta esperienza dimostra che è possibile preparare alla professione di medico studenti moderatamente brillanti, quindi il "talento" necessario a diventare un dottore è evidentemente distribuito in una fascia di popolazione sufficientemente ampia, e l'inefficienza dovuta al fatto che i dottori cambiano le padelle potrebbe essere grandemente ridotta preparando più dottori.

2. Lasciando da parte le proteste degli studenti di medicina, una parte sostanziale della preparazione medica potrebbe essere altamente stimolante e avere una componente di “consumo” positiva, così che il tempo richiesto dal processo di formazione non sarebbe necessariamente così gravoso come l’AMA [American Medical Association] vorrebbe farci credere.
3. Esiste l’ipotesi implicita che mentre è inefficiente che siano i dottori a cambiare le padelle, non è inefficiente se sono altre persone a farlo. Tuttavia, considerando una società dove un gran numero di membri della forza lavoro perfettamente dotati non ricevono formazione, è ovvio che il costo opportunità della situazione in cui sono queste persone a cambiare le padelle è minore del costo opportunità della situazione in cui lo fanno i dottori; ma questo non sussisterebbe se ognuno ricevesse un’ampia formazione in qualche area in cui abbia delle attitudini rilevanti. Se tutti ricevono una preparazione adatta alle proprie particolari attitudini, la situazione in cui non ha importanza chi sia a cambiare le padelle avrebbe un costo opportunità significativo. Riguardo al fatto se sia più efficiente, in una determinata economia, dare a tutti una formazione secondo le proprie attitudini, o formare le capacità produttive solo in poche persone, la risposta è ovvia.

In definitiva, l’argomento del “talento scarso” contro le combinazioni bilanciate di mansioni si basa sull’ipotesi che gran parte della forza lavoro non abbia attitudini da sviluppare, mentre l’argomento del “costo della formazione” che si oppone al bilanciamento rispetto al conferimento di capacità, trascura il fatto che la formazione può essere anche un’attività piacevole. Inoltre, le affermazioni secondo cui il bilanciamento è necessariamente inefficiente non tengono conto del fatto che ci sono diversi modi in cui il bilanciamento può migliorare le prestazioni, che dovrebbero essere valutati rispetto ad ogni possibile costo opportunità.

In ogni caso, non sosteniamo che non ci sia mai un significativo costo opportunità nella situazione in cui delle persone lavorano fuori dalla loro area di vantaggio relativo. Diciamo solo che le argomentazioni contro il bilanciamento basate sull’efficienza sono state molto esagerate. In una società che dà a tutti una formazione adeguata, impostata nel modo più piacevole piuttosto che nel più sgradevole, il costo opportunità della situazione in cui si hanno combinazioni di compiti bilanciate nel conferimento di capacità, probabilmente non ha nulla a che vedere con quello che viene valutato dai suoi oppositori. Qualunque perdita in efficienza dovrebbe essere pesata rispetto all’importanza della partecipazione e della riduzione della

gestione coercitiva necessaria per estrarre lo sforzo lavorativo da riluttanti “sottoposti”.

2.4 Equità ed efficienza

Noi crediamo che: (1) un’economia equa richiede che le esperienze lavorative delle persone siano ugualmente desiderabili e che (2) un’economia equa possa essere pienamente efficiente. Tuttavia, alcuni economisti discutono sul fatto che equità significhi parità, e anche tra coloro che sono d’accordo nel dare lo stesso significato a equità e parità, molti credono che un’economia equa debba essere inefficiente a causa della mancanza di incentivi “materiali”. Poiché il dibattito su ciò che costituisce un equo sistema di compensi, e il dibattito sulle relazioni tra incentivi “materiali” ed efficienza sono lo stessa cosa, sia che si parli di condizioni lavorative più desiderabili che di maggiori opportunità di consumo, rimandiamo questo argomento al terzo capitolo dove esploreremo il significato e le conseguenze di eque opportunità di consumo. Le conclusioni a cui arriviamo riguardo l’equità e l’efficienza nel consumo si applicheranno altrettanto bene all’equità e all’efficienza nel lavoro.

2.5 Informazioni ed incentivi

Ci piacerebbe che i lavoratori gestissero le loro attività base al pieno costo sociale che comporta preparare le risorse che utilizzano, dei benefici sociali dei prodotti finali che realizzano, e del costo del loro tempo, energie e simili, richiesti per svolgere il lavoro. Questo comporta la valutazione di una gran quantità di informazioni sia qualitative che quantitative. E mentre sono i lavoratori che possono stimare al meglio gli effetti umani delle diverse scelte che impattano su di loro, non possiamo aspettarci che conoscano o rispettino le conseguenze qualitative e quantitative per gli altri lavoratori, a meno che il sistema di allocazione non fornisca le informazioni e gli incentivi necessari. Abbiamo detto nel capitolo 1 che né la pianificazione centrale, né i mercati forniscono le informazioni e gli incentivi necessari perché i lavoratori prendano decisioni socialmente responsabili. Se il nostro sistema di allocazione fornirà i mezzi e gli incentivi perché i consigli di lavoratori prendano decisioni in accordo al criterio dei costi e dei benefici sociali generali, oppure no, rimane da vedere.

2.6 La scelta della tecnologia

Diciamo che una nuova tecnologia è superiore se porta un maggiore beneficio sociale netto rispetto a quelle esistenti. I tipi più semplici di tecnologie superiori usano meno risorse scarse senza usare una maggiore quantità di ogni altra risorsa, oppure generano una maggiore quantità di prodotti finiti desiderabili senza abbassare la quantità di ogni altro prodotto finito. Le tecniche che garantiscono “risparmio puro di risorse” e “aumento puro di prodotti finiti” probabilmente non sono tra le tecnologie superiori più comuni, anche se è piuttosto interessante notare che nuove organizzazioni di produzione in grado di aumentare le opportunità di partecipazione dei lavoratori possano essere classificate in questo modo. Tuttavia, gran parte delle nuove tecnologie usano una quantità minore di una qualche risorsa, ma maggiore di altre, o generano una maggior quantità di un qualche prodotto finito, ma minore di altri.

In questi casi, la nuova tecnologia è superiore se il costo sociale delle risorse risparmiate supera quello delle risorse utilizzate, o se il beneficio sociale dei prodotti finiti che sono aumentati supera quello dei prodotti finiti persi.

Naturalmente è una questione di grande interesse stabilire se le informazioni e gli incentivi disponibili a coloro a cui è affidata la scelta delle tecnologie nei diversi tipi di economie portano sempre e comunque a implementare tecnologie superiori. John Roemer presenta un modello interessante in cui le economie capitaliste non riescono a raggiungere questi obiettivi indipendentemente da quanto il tasso di profitto superi il tasso di crescita³. Inoltre, numerosi fautori della “teoria del conflitto dell’azienda” hanno suggerito che i capitalisti non saranno sempre portati a scegliere tecnologie superiori per altre ragioni oltre a quelle analizzate da Roemer⁴. E abbiamo spiegato il motivo per cui i capitalisti, anche in condizioni competitive, saranno portati a rifiutare le tecniche superiori che conferiscono sufficiente potere al lavoratore⁵. D’altra parte, secondo la nostra analisi delle economie coordinatoriste, la scelta di tecnologie in quei sistemi sarà nello stesso modo poco incline verso le tecnologie che conferiscono potere

³Si veda il teorema 4.9, John Roemer, *Analytical Foundations of Marxian Economic Theory* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), 102–3. Mentre il modello di Roemer assume una sola risorsa principale e lavoro omogeneo, non vediamo ragione per cui il discorso che illustra non dovrebbe valere in circostanze più realistiche.

⁴Ad esempio, si veda Herb Gintis, “The Nature of the Labor Exchange and the Theory of Capitalist Production” [La natura dello scambio lavorativo e la teoria della produzione capitalista] in *Review of Radical Political Economics* 8, no. 2 (Estate 1976).

⁵Teorema 8.1, in *Quiet Revolution in Welfare Economics* (Albert e Hahnel, Princeton University Press, Princeton, N.J. 1990).

ai lavoratori⁶. Dovremo aspettare la presentazione della nostra procedura di allocazione per avere una spiegazione completa del perché crediamo che la nostra economia partecipativa sarà in grado di implementare tecnologie superiori, ma dovrebbe essere chiaro che non c'è ragione per cui i consigli di lavoratori debbano essere poco inclini verso le tecnologie superiori quando esse tenderanno a conferire potere ai lavoratori! Inoltre, poiché i criteri di scelta sono diversi, possiamo ragionevolmente aspettarci che le tecnologie sviluppate nelle economie partecipative siano diverse da quelle che sono state sviluppate nei sistemi capitalisti e coordinatoristi. Con il tempo questo potrebbe migliorare enormemente la natura e la qualità della vita lavorativa.

2.7 Diversità

E' importante notare che niente di ciò che abbiamo detto implica che i lavoratori in diversi luoghi di lavoro debbano prendere decisioni o organizzare combinazioni di mansioni esattamente nello stesso modo. Ci saranno molti modi in cui i lavoratori possono perseguire i principi discussi in questo capitolo, così che ciascun luogo di lavoro partecipativo ottimizzerà le sue funzioni entro i limiti imposti dal sistema di allocazione, ma secondo i gusti di chi fa parte dei suoi consigli. Le differenze nelle preferenze dei lavoratori e nei gradi di libertà sui processi decisionali dei consigli faranno sì che la tecnologia utilizzata e le relazioni sociali varino da un luogo di lavoro all'altro.

⁶Teorema 9.1, ibidem.

Capitolo 3

Consumo

Saemtenevia Prospect era lungo due miglia ed era pieno di cose da comprare e cose da vendere. Cappotti, vestiti, abiti, accappatoi, calzoni, calzoni alla zuava, magliette, ombrelli, abiti da mettersi quando si dorme, mentre si nuota, mentre si fa sport, mentre si è a una festa di sera, mentre si è ad una festa nel pomeriggio, mentre si è ad una festa in campagna, mentre si viaggia, quando si è a teatro, quando si cavalca, si fa del giardinaggio, si ricevono gli ospiti, mentre si va in barca, mentre si cena, mentre si va a caccia - tutti differenti, tutti in centinaia di diversi tagli, stili, colori, tessuti e materiali. Profumi, orologi, lampade, statue, cosmetici, candele, quadri, macchine fotografiche, cuscini, gioielli, tappeti; stuzzicadenti, calendari, sonagli per bambini in platino con manici di cristallo, macchine elettriche per temperare le matite, orologi da polso con i numeri fatti di diamante, statuette, souvenir, ricordini, cianfrusaglie e bric-a-brac, ciascuno dei quali o inutilizzabile o dall'utilità nascosta dagli ornamenti; ettari di lussuria; ettari di immondizia. Dopo un blocco iniziale, Shevek si sentì completamente esausto. Non poteva guardare null'altro. Voleva nascondere i suoi occhi. Ma la cosa che a Shevek sembrava più strana, di quell'incubo, era che quasi nulla delle milioni di cose che si vendevano erano state prodotte lì. In quel posto venivano solo vendute. Dov'erano i lavoratori, i minatori, i tessitori, i chimici, gli scultori, i tintori, i disegnatori, i macchinisti, dov'erano le mani e la gente che aveva fatto tutte queste cose? Fuori dalla vista, eppure da qualche parte. Oltre i muri. Tutte le persone in tutti i negozi erano acquirenti o venditori. Le relazioni reciproche non erano tra le idee ma tra il possesso. Come poteva sapere se la produzione comportava qualcosa di buono? Come potevano aspettarsi da lui, che avrebbe deciso di comprare qualcosa?

URSULA LE GUIN

La trattazione classica del consumo è abbastanza semplice. Finché le

persone sono libere di acquistare quello vogliono rispetto a ciò che è presente sul mercato, il consumo presterà attenzione solo a se stesso. Da questo punto di vista, il solo problema è la capacità delle persone a comprare – indipendentemente dalla possibile iniquità nella distribuzione del reddito. In questo capitolo presenteremo una situazione equa come la retribuzione secondo l'impegno; criticheremo l'arretrata definizione alternativa di equità, e ci interrogheremo se a un'economia equa manchino sufficienti incentivi per essere un'economia produttiva. Tuttavia, mentre ci focalizziamo sul significato di equità e sulle sue implicazioni, non dobbiamo pensare che il consumo sia efficiente semplicemente quando la gente può comprare ciò che vuole. Al contrario, il consumo organizzato secondo il mercato è altamente inefficiente e presenta una tendenza deleteria sullo sviluppo delle preferenze delle persone per le ragioni spiegate nel capitolo 1. Così, prima di affrontare la questione dell'equità, considerando che le esternalità del consumo sono la regola e non l'eccezione, considerando la tendenza che ha il mercato nei confronti dei beni e dei servizi con esternalità positive, considerando che esso spinge le persone a sviluppare comportamenti che inducono a perdite sempre maggiori del benessere potenziale e a incentivi socialmente controproduttivi, come possiamo organizzare le attività di consumo per minimizzare questi difetti? La risposta risiede nella consapevolezza che molte attività di consumo, come molte attività produttive, sono delle attività sociali e dovrebbero essere trattate come tali.

3.1 Consigli di consumatori

Al posto del mercato, il nostro principale mezzo per organizzare le attività di consumo sono i consigli di consumatori. Ogni individuo, famiglia o unità abitativa apparterrà a un rispettivo consiglio di consumo di quartiere. Ogni consiglio di quartiere apparterrà a una federazione di consigli di quartiere corrispondente all'estensione della circoscrizione o della regione rurale. Ogni consiglio di circoscrizione apparterrà al consiglio cittadino, ogni consiglio cittadino e di contea apparterrà al consiglio statale e ogni consiglio statale apparterrà al consiglio nazionale.

L'economia partecipativa incorpora questi vari consigli annidati di consumatori per tenere conto del fatto, che i diversi tipi di beni di consumo riguardano diverse quantità di persone. Il colore dei miei vestiti riguarda solo me e i miei più intimi conoscenti. Gli arbusti che crescono nel mio isolato riguardano tutti quelli che vivono in quell'isolato. La qualità dei giochi all'interno del parco riguardano tutti gli abitanti del vicinato. Il numero dei libri disponibili nella biblioteca di una scuola media superiore e il numero degli insegnanti riguarda tutti gli allievi del collegio. La frequenza e la pun-

tualità degli autobus e della metropolitana riguarda tutti gli abitanti della città. La locazione delle discariche riguarda l'intero Stato e in particolare anche quelli vicini. La sicurezza nazionale "reale" riguarda tutti i cittadini di un paese, e la protezione dello strato di ozono riguarda tutta l'umanità – ciò vuol dire che la scelta del mio deodorante, diversamente dalla scelta dei miei vestiti, riguarda non solo me ed i miei conoscenti intimi!

Se non si fa in modo che tutti coloro che sono subiscono le decisioni di consumo partecipino nella loro scelta, si avrà non solo l'assenza di auto-organizzazione ma anche, se le scelte di qualcuno non sono regolate, una perdita di efficienza. E' per favorire le attività di consumo, da quelli privati a quelli pubblici, che organizziamo diversi "livelli" di consigli di consumatori. Una volta che abbiamo riconosciuto che la maggior parte delle attività di consumo, come anche le attività produttive, hanno impatti sociali, dobbiamo insistere che il processo decisionale per i consumi, come quelle per la produzione, deve essere partecipativo ed equo. E dobbiamo capire se questo sia anche compatibile con l'efficienza.

Il principio "una persona un voto" verrà applicato in tutti i consigli di consumatori e in tutte le federazioni di consigli; ogni consiglio di consumatori e ogni federazione di consigli parteciperà alle procedure di pianificazione secondo quanto descritto nel capitolo 4. In ogni iterazione del processo di pianificazione, i consigli di quartiere proporranno le richieste di consumo individuali di tutti i membri appartenenti al quartiere e le richieste del quartiere stesso; il collegio dei consigli risponderà alle richieste avanzate per realizzare le attività di consumo che concernono l'intero collegio; il consiglio cittadino dei consumatori risponderà alle richieste per le attività di consumo che concernono tutti quelli che vivono nella città, e così via. Ogni consiglio deve ottenere dagli altri consigli l'approvazione per le sue proposte. Questo significa che un consiglio di consumo di quartiere deve ottenere l'approvazione dagli altri consigli di quartiere che appartengono alla stessa circoscrizione, i consigli di circoscrizione devono ottenere l'approvazione degli altri consigli di circoscrizione della città, e così via.

Inoltre, i consigli di consumatori devono ottenere l'approvazione, per le loro proposte, dai consigli di lavoratori, e vice versa. In tal modo i consigli di consumatori devono dimostrare che le loro richieste non comportano costi sociali maggiori rispetto alle richieste avanzate dagli altri consigli. Oppure, se una richiesta ha un costo sociale più alto rispetto alla media, il consiglio dovrà fornire una spiegazione che sarà messa al vaglio degli altri consigli. Il modo in cui i consumatori calcolano e comparano i costi sociali delle richieste di consumo verrà spiegato quando descriveremo l'allocazione nel capitolo 4.

Nei consigli di quartiere, ogni unità abitativa proporrà la sua richiesta

di consumo e, sebbene il contenuto delle proposte individuali sia aperto alla discussione, le richieste che non sono maggiori della richiesta media individuale non possono, alla fin fine, essere respinte dal consiglio di quartiere¹. Nei consigli di livello superiore, ogni consiglio di livello più basso “difenderà” le sue preferenze o direttamente o inviando dei rappresentanti; e nelle procedure di pianificazione i voti dei consigli di livello più basso verranno “conteggiati” proporzionalmente al costo sociale di tutti i beni pubblici richiesti dalle federazioni di livello più alto a cui appartengono, come descritto nel capitolo 4.

In un sistema economico, per rendere conto dell’importanza di rappresentare gli interessi dei consumatori, ai consigli di consumatori di livello più basso verranno assegnati alcuni compiti di Ricerca & Sviluppo, mentre nei consigli di ordine più alto ci saranno reparti di R.&S. che lavoreranno a tempo pieno. Queste unità di R.&S. esploreranno nuove possibilità di consumo e il modo per organizzare il consumo stesso per minimizzare gli sprechi dovuti alla duplicazione dei beni, e aiuteranno a definire le priorità dei programmi di R.&S. in collaborazione con i consigli di lavoratori e con le federazioni industriali.

Ma il “diritto all’equità del consumo” non garantisce un’eguale partecipazione ai processi decisionali del consumo. Riteniamo che il problema sia abbastanza serio da richiedere delle considerazioni attente su un “sistema di consumo” analogo al “sistema di mansioni”, dove le attività di consumo dovrebbero essere bilanciate in modo autocosciente, ma certamente se si rivelasse rischioso ci si dovrebbe assicurare che chi prende parte alle discussioni, chi presta servizio nei reparti di R.&S. e chi svolge mansioni di delega all’interno delle federazioni di consumatori di alto livello non siano sempre le stesse persone. Diversamente, queste potrebbero accumulare delle capacità di influenza spropositate riguardo alle decisioni di consumo.

Bisogna riconoscere che c’è una sottile linea di confine tra fare tutto ciò che risulta necessario per assicurarsi che tutti siano capaci di partecipare attivamente, e la violazione del diritto individuale di decidere quante volte una persona voglia partecipare agli incontri o prendere parte ai comitati o altro ancora. In ultima analisi, non proponiamo di accordare ai consigli di consumatori il potere di forzare a far partecipare chi non fosse interessato. Ma è interessante notare come, nella misura in cui un’economia partecipativa sia un “bene pubblico” piuttosto che un semplice diritto che garantisca la scelta di chi vuole esercitarla, esiste un fondamento logico eco-

¹Da qui fino alla fine del capitolo, assumiamo che i consumatori impieghino uno sforzo medio nello svolgere il loro lavoro. Le eventuali correzioni saranno fatte nei vari casi.

nomico nelle forme istituzionali che stabilisce come minimo un'aspettativa di partecipazione da parte di ciascuno.

3.2 *Compatibilità degli incentivi*

L'approvvigionamento di beni pubblici non è stato mai considerato facile. Prima della letteratura sulla compatibilità degli incentivi, i teorici della finanza pubblica concordavano sul fatto che mentre un'allocazione efficiente esisteva e poteva essere stabilita teoricamente, il problema dei comportamenti opportunistici avrebbe inevitabilmente impedito di raggiungere un'allocazione efficiente nella pratica. In *Welfare Economics* abbiamo analizzato, interpretato e valutato i meccanismi degli incentivi compatibili mirati all'ottenimento di beni pubblici che fiorirono alla fine degli anni '70 fino a cadere nell'oblio negli anni '80 a causa della loro presupposta mancanza di praticità. Ciò che vorremmo sottolineare qui è che mentre la nostra rete di consigli di consumatori non risolve perfettamente il problema (dato che uno spettro infinito di consigli di consumatori è praticamente impossibile), il nostro sistema, per scelte di consumo strutturate, è compatibile con la rivelazione "veritiera" delle preferenze dei beni pubblici. Inoltre, i nostri consigli di consumatori forniscono uno scenario pratico per l'implementazione di qualche miglioramento portato alla luce dalla rivelazione di richieste e da meccanismi cruciali. Mentre per una spiegazione completa si deve aspettare la nostra descrizione dell'allocazione partecipativa, nel nostro sistema economico i consumatori non sono incentivati a nascondere le loro preferenze per i beni pubblici a ogni livello. Dal momento che ognuno pagherà la sua quota proporzionale per i beni pubblici proposti dai consigli di livello più alto a cui appartiene, non ci saranno incentivi a nascondere le preferenze per i beni pubblici per via dell'assenza dei "free rider". Il miglior modo per influire sul paniere di beni pubblici che vengono consumati è votare onestamente. Pur essendo il nostro sistema caratterizzato da incentivi compatibili e potendo in una certa misura rivendicare di essere efficiente, è un sistema in cui le persone "pagano" indipendentemente dalle loro preferenze. Come abbiamo discusso altrove, la questione importante sollevata dalla definizione della domanda e dai meccanismi chiave non è l'efficienza, dato che ci sono semplici modi per realizzarla; ma è se occorra compensare, a causa dei minori benefici che ottengono, coloro le cui preferenze per i beni pubblici si discostano molto dalla media delle preferenze, o se costoro debbano "pagare" per il fatto di contribuire a far deviare il paniere di beni dalla configurazione preferita da altri². Chi ha preferenze "fuori dalla nor-

²Vedi il capitolo 7 di *Welfare Economics*, Op. Cit.

ma” gradirà il paniere di beni pubblici meno di chi ha preferenze vicine alla media; ma i primi creano maggior problemi agli altri rispetto ai secondi quando esprimono le proprie preferenze per i beni pubblici.

In *Welfare Economics* abbiamo anche illustrato perché assumere che le preferenze siano endogene cambi il punto di vista su ciò che è in gioco nell’implementare un sistema di valutazione di preferenze anomale per i beni pubblici che sia “compensante” o “penalizzante”. È possibile argomentare a favore sia di un sistema penalizzante sia di un sistema compensatorio per ragioni di equità. Ma se le preferenze anomale sono penalizzate, la gente svilupperà comportamenti più conformisti riguardo ai beni pubblici, mentre se le preferenze anomale vengono compensate, la varietà delle preferenze sarà incoraggiata. Mentre secondo noi una maggiore varietà è generalmente desiderabile, nel caso dei beni pubblici una maggiore omogeneità delle preferenze fa sì che sia più facile dare a ciascuno ciò che vuole. Così non è affatto ovvio fino a che punto tariffe proporzionali possano giustificare delle preferenze anomale. Ma mentre non ci sono risposte teoriche chiare su quali aggiustamenti si dovrebbero fare, ciò non significa che valutazioni proporzionate non possano essere migliorate nelle situazioni particolari. Ciò che dovrebbe essere più facilmente realizzabile nel nostro sistema di consigli di consumatori, dove le persone propongono e discutono le opzioni e dove le preferenze delle persone sui beni pubblici vengono esplicitamente registrate, è che i consumatori discutano i pro e i contro delle differenti tariffe e facciano quello che ritengono giusto all’interno dei vari consigli e delle federazioni a cui appartengono. Ciò che la letteratura teorica sulle preferenze rivelate e sui meccanismi cruciali ha mostrato è che questo può essere fatto mediante gli incentivi compatibili. Mentre l’implementazione di queste procedure è impraticabile nelle economie tradizionali, i nostri consigli di consumatori forniscono uno scenario pratico per l’implementazione di questi schemi quando gli stessi vengano giudicate benefici da un particolare gruppo di consumatori, anche se nessuno schema teorico particolare possa dirsi superiore ad altri in tutte le situazioni.

3.3 Equità

Non sono solo gli economisti che non trovano un accordo su cosa costituisca una remunerazione equa; infatti, ci sono stati molti filosofi, politici e persone comuni, la cui esperienza di vita li ha messi in disaccordo tra loro tanto quanto gli economisti, tanto che l’idea di “ottimo paretiano”, ottenuto separando l’equità dall’efficienza, è stato considerato un enorme progresso teorico. Non ci aspettiamo che tutti siano d’accordo con le nostre conclusioni sull’equità. Invece, vorremmo principalmente descrivere una serie di

differenti opzioni e il fondamento logico implicito di ognuna. La giustizia nella distribuzione dei beni è un problema solo in situazioni sociali in cui si devono assegnare i costi e i benefici umani degli sforzi congiunti. In *Welfare Economics* abbiamo identificato quattro differenti regole distributive e abbiamo fatto notare come ognuna di esse giustifichi i risultati dei diversi tipi di economia.

REGOLA DISTRIBUTIVA 1. Retribuzione secondo il contributo personale e secondo il contributo della proprietà privata.

REGOLA DISTRIBUTIVA 2. Retribuzione secondo il contributo personale.

REGOLA DISTRIBUTIVA 3. Retribuzione secondo lo sforzo.

REGOLA DISTRIBUTIVA 4. Retribuzione secondo il bisogno.

L'impresa privata e le economie di mercato distribuiscono le opportunità di consumo secondo la Regola 1.

L'impresa pubblica e le economie di mercato le distribuiscono secondo la Regola 2.

I sistemi economici che riteniamo equi le distribuiscono secondo la Regola 3.

I sistemi economici veramente umani le distribuiscono secondo la Regola 4.

Sicuramente non intendiamo argomentare contro la Regola 4. In situazioni dove la fiducia, l'empatia ed il mutuo interesse – o quello che chiamiamo solidarietà – sono sufficienti a permettere una retribuzione secondo i bisogni, sarà inutile proseguire oltre. Né pensiamo che tali condizioni possano esistere solo tra i membri di una famiglia o nei piccoli gruppi di conoscenti intimi. Al di là della partecipazione e dell'equità, un importante risultato per una economia desiderabile sarebbe quello di creare le condizioni che diano origine a solidarietà crescente tra i suoi attori dato che, quando ciò accade, tutti possono godere di una vita più soddisfacente. Ma per ora, lasciamo fuori dalla nostra discussione la Regola 4, che va oltre l'equità. Non è tanto una condizione per l'equità in sé, quanto una situazione (fortunata) in cui l'equità non è più un problema

Nel momento in cui la giustizia e l'equità rappresentano un problema, qual è la logica sottostante le Regole 1, 2, e 3? La logica della Regola 1 è che gli attori dovrebbero ricevere dal sistema economico per un ammontare pari al loro contributo e a quello dei loro possedimenti. A questa regola si associa l'immagine di persone “libere ed indipendenti”, che si rifiuterebbero di partecipare al contratto sociale a qualunque altra condizione.

Mentre è chiaro che i titolari di grandi proprietà che vagano nello “stato di natura” avrebbero tutte le ragioni per stipulare un contratto sociale basato sulla Regola 1, non è chiaro perché chi vaga nello “stato di natura” con poco o nulla sulle spalle non dovrebbe voler stipulare un contratto sociale diverso. In altre parole, se l’idea è che il contratto sociale deve essere unanime, non è chiaro perché gli abitanti più poveri siano d’accordo con la Regola 1. Naturalmente, se è si assume anche che chi è dotato di considerevoli mezzi possa cavarsela sufficientemente bene per conto proprio allo “stato naturale”, mentre quelli che non lo sono non possono, non è difficile vedere come il fatto di richiedere l’unanimità possa portare l’accordo verso la Regola 1. Tuttavia, la tradizionale versione della spiegazione del contratto sociale secondo la Regola 1 perde tutta la sua forza per quelli di noi che non vedono nulla di giusto ed equo in un contratto unanime in cui alcuni sono in grado di tollerare meglio di altri un fallimento pur di giungere a un accordo. In ogni caso, gli economisti sanno che la produttività marginale di un *input* dipende tanto dal numero di unità di quell’*input* e dagli altri *input* disponibili quanto dalle qualità intrinseche dell’*input* stesso, il che pregiudica l’imperativo morale che molti non-economisti assumono sia alla base della Regola 1. E Joan Robinson ha fatto notare tempo fa che per quanto “produttive” parti di terra o macchine possano essere, difficilmente è una ragione per retribuire qualcuno in base alla sua proprietà. Come John Roemer ha recentemente chiarito, la moralità della distribuzione diseguale dei redditi dovuta alla diseguale proprietà dei mezzi di produzione, si riduce quindi, alla moralità del motivo per cui la proprietà è in primo luogo diseguale³. Ci sembra chiaro che, a meno che coloro che hanno acquisito molti mezzi di produzione non lo abbiano fatto con enormi sacrifici, il reddito derivante dalla proprietà non è giustificabile, dal punto di vista dell’equità. Nel qual caso dobbiamo rifiutare la Regola 1 nel momento in cui stabiliamo che chi possiede maggiori mezzi produttivi non li abbia ottenuti attraverso il sacrificio personale, eccetto rari casi.

L’eredità della proprietà non può certo considerarsi un sacrificio da parte dell’erede. Inoltre, secondo noi ogni “diritto di successione” delle generazioni più vecchie dovrebbe venir subordinato al “diritto di pari opportunità” delle generazioni più giovani. Crediamo anche che le ricchezze accumulate inizialmente sono spesso il risultato di “saccheggi e rapine”, vantaggi sleali o semplicemente una buona fortuna – nessuno dei quali merita di essere retribuito – piuttosto che il risultato di sacrifici personali. Oltretutto, come sosterremo più avanti, “vantaggi sleali” includono anche

³Si veda John Roemer, *Free to Lose*, Harvard University Press, Cambridge 1988, capitolo 5.

le accumulazioni dovute ad attributi personali che non si acquistano attraverso il sacrificio personale. Per dirla diversamente, secondo noi, qualsiasi differenza nella proprietà dei mezzi di produzione, accumulati durante una singola generazione e dovuti a un sacrificio personale abnorme, è insignificante se paragonata alla differenza totale di ricchezza che inevitabilmente si sviluppa nelle economie delle imprese private. Per riassumere, rifiutiamo la Regola 1 per il fatto che la “proprietà è un furto” molto più spesso di quello che sembra, il che implica che il reddito che ne deriva è sfruttamento.

Mentre quelli che sostengono la Regola 2, trovano il “reddito sulla proprietà” ingiustificabile, sostengono che tutti hanno il diritto di godere dei “frutti del proprio lavoro”. Non c’è dubbio che la logica di questa affermazione abbia un forte fascino: se il mio lavoro contribuisce di più allo sforzo sociale, è giusto che io riceva di più. Non solo non sto sfruttando gli altri, sarebbero gli altri a sfruttare me pagandomi meno del valore del mio contributo⁴. Ma, ironicamente, la stessa logica che ci ha condotto a rifiutare la Regola 1 ci induce a rifiutare la Regola 2. Mentre siamo d’accordo che un grande sacrificio personale per il bene della collettività meriti di essere ben remunerato, risulta che la ragione principale per cui alcuni contribuiscono più di altri ha poco a che fare con un maggior sacrificio da parte loro. Al di là del fatto risaputo che la produttività marginale di diversi tipi di lavoro dipende molto dal numero di persone impiegate in ogni categoria e dalla quantità di *input* non lavorativi disponibili per l’uso, molte differenze nella produttività dovute a qualità “intrinseche” non possono essere attribuite a differenti sacrifici. Nessuna quantità di cibo e di sollevamento di pesi darà a una persona di costituzione media una corporatura di due metri di altezza e 130 chilogrammi di muscoli. Eppure, Dave Butz riceve 50 volte il reddito medio statunitense per giocare nella difesa dei Washington Redskins soprattutto perché quegli attributi fisici rendono il valore del suo prodotto marginale scandalosamente alto nel contesto della cultura sportiva statunitense. Allo stesso modo, se il film *Amadeus* è fedele alla storia, per quanto ci provasse, Salieri non avrebbe mai potuto ottenere la musica che zampillava dalla penna del suo rivale Mozart, che continuava ad offrire un piacere incalcolabile. Chiaramente, la lotteria genetica influisce enormemente sul valore del contributo individuale. Eppure la lotteria genetica non è affatto più giusta della lotteria ereditaria.

Frequentemente si argomenta che mentre il talento può non meritare una ricompensa, il talento dev’essere formato, ed è questo sacrificio che

⁴È abbastanza interessante che Mikhail Gorbachov fornisca una delle più eloquenti e recenti versioni di queste argomentazioni nel suo libro *Perestroika: New Thinking for Our Country and the World*, Harper and Row, New York 1987.

merita una ricompensa. Lo stipendio dei dottori sono ricompense per tutti gli anni necessari alla loro formazione. Se fosse vero che la preparazione di qualcuno comporta un sacrificio personale maggiore della media, saremmo d'accordo nel giustificare una maggiore retribuzione, proprio come siamo d'accordo con il fatto che se un lavoro è più pericoloso, malsano, stancante o noioso, e la società è organizzata in modo che qualcuno debba svolgere questi lavori mentre altri hanno migliori circostanze lavorative, anche in questo caso ci dovrebbe essere una differenziazione dei salari. Ma un più lungo tempo di formazione non implica necessariamente un maggiore sacrificio personale. Spesso la formazione ha un costo di opportunità sociale, ma non dobbiamo confondere il costo di opportunità sociale con il costo privato per l'apprendistato, che frequentemente è molto più basso. Nella misura in cui: le risorse scarse e il tempo utilizzato nella formazione vengono pagate dalla "spesa pubblica"; le opportunità di consumo non diminuiscono durante la formazione; e il tempo speso nello sviluppare in qualcuno le attitudini più produttive dal punto di vista sociale non è più gravoso per la società del tempo speso da altri in formazione e lavoro, la formazione perciò non merita compensi per ragioni di equità.

Il che porta alla Regola 3. Mentre differenze nei contributi potrebbero essere dovute a differenze di talento, alla formazione, agli incarichi di lavoro, alla fortuna o allo sforzo, il solo fattore che merita dei compensi extra è lo sforzo extra. Se definiamo l'impegno come il sacrificio personale in nome dell'attività sociale, allora solo l'impegno merita un compenso. Naturalmente, lo sforzo, così come lo abbiamo definito, può assumere molte forme. Potrebbe essere un'occupazione che richiede più ore di lavoro, o meno piacevole, o più intensa, o pericolosa, o malsana e così via. Potrebbe richiedere una formazione molto meno gratificante che per altri lavori. Di seguito esaminiamo alcune argomentazioni di chi ritiene che le difficoltà di misurare lo sforzo e il bisogno di promuovere l'efficienza possono fornire le ragioni per remunerare qualcosa di diverso dall'impegno. Ma qui, il nostro punto di vista è che se la gratificazione deve essere guidata solo da considerazioni sull'equità, il compenso dovrebbe essere basato sullo sforzo.

Come possiamo capire concretamente la differenza tra la Regola 2 e la Regola 3? Secondo *Amadeus*, Salieri era un compositore coscienzioso, un lavoratore infaticabile, ma lento, mentre Mozart era un genio frivolo e irresponsabile. Assumendo che entrambi servissero al meglio l'interesse sociale lavorando come compositori, allora secondo la Regola 2 Mozart avrebbe dovuto percepire una ricompensa molto maggiore rispetto a Salieri, mentre secondo la Regola 3 Salieri avrebbe dovuto percepire una ricompensa molto maggiore rispetto a Mozart. In tal modo abbiamo un test per le proprie inclinazioni etiche. Si dovrebbe remunerare più Mozart o Salieri? Si ricordi

che, nel valutare l'equità, la risposta la risposta non avrà effetti sulla quantità o sulla qualità delle composizioni di entrambi. E pagare di più Salieri non implica che non si possa scegliere di ascoltare Mozart!

Infine, prima di procedere alla relazione tra equità ed efficienza, dovremmo chiarire come un sistema economico equo e partecipativo dovrebbe gestire il "consumo gratuito". Anche nei sistemi economici che enfatizzano i calcoli monetari, gli attori consumano "gratuitamente" in alcune situazioni. Il settore pubblico, anche nei sistemi economici dove la solidarietà è ridotta al minimo, permette a volte agli attori di consumare "a spese pubbliche" sulla base dei bisogni. Poiché crediamo che uno dei meriti di un sistema economico equo è che crea le condizioni necessarie per una economia umana, e poiché incorporiamo delle caratteristiche atte a promuovere la solidarietà nelle nostre procedure allocative, ci aspetteremo, chiaramente, un considerevole consumo partecipativo in base ai bisogni. Questo si verificherà in due modi differenti. Primo, particolari attività di consumo saranno gratuite per tutti gli individui. Questo non significa che non abbiano dei costi sociali, o che chi li consuma dovrebbe produrre di più per parificare il disavanzo tra i beni che consuma e quelli che produce. Significa semplicemente che non ci si aspetterà che gli individui riducano i dei propri consumi privati per il solo fatto di consumare una maggiore quantità di beni pubblici gratuiti. Per esempio, non ci si aspetterà che gli studenti o le persone ammalate, mangino meno. Quali beni inserire nella "lista gratuita" è qualcosa che verrà discusso e deciso dalle federazioni dei consumatori. Secondo, il consumo avverrà sulla base dei bisogni dopo che richieste in tal senso saranno state accettate dagli altri attori economici. Frequentemente, gli individui o le collettività possono proporre una richiesta di consumo al di sopra della media sociale accompagnata da una spiegazione che indica la giustificazione di tali bisogni. Queste richieste vengono considerate su base discrezionale e poi approvate o scartate dagli altri. Ma non c'è ragione di supporre che le approvazioni saranno infrequenti.

3.3.1 Equità, incentivi ed efficienza

Anche tra quelli che accettano la Regola 3 come la sola interpretazione di equità moralmente e logicamente difendibile, ci sono molti che pensano che ci sia uno sfortunato *trade-off* tra equità e efficienza, così che per avere un sistema ragionevole di incentivi è necessario fare dei compromessi.

E' sorprendente che questa convinzione sia così largamente diffusa, poiché la ragione per remunerare lo sforzo questioni di efficienza è *molto più immediata* di quella per remunerare l'impegno per questioni di equità.

Ancora, le differenze nei guadagni sono dovute alle differenze di talento, di formazione, di posto di lavoro, di fortuna e di impegno. Una volta chiarito che “l’impegno” include i sacrifici personali fatti durante la formazione, il solo fattore che influisce sul risultato e sul quale ogni persona ha la possibilità di influire è l’impegno. Per definizione, né il talento né la fortuna possono essere stimolati dalla remunerazione. Remunerare gli addetti a una mansione per il contributo intrinseco nella mansione stessa non produce un aumento dei risultati. E purché la formazione avvenga a spese pubbliche anziché private, non sarà necessario remunerare le persone perché migliorino la propria formazione. In sintesi, se nella nostra definizione di impegno includiamo anche quello necessario alla formazione, il solo fattore discrezionale che influenzerà la prestazione è l’impegno, quindi il solo fattore che dovrebbe venir ricompensato nell’ottenimento di una prestazione è l’impegno.

Quest’idea va certamente contro il buon senso comune! Non solo remunerare l’impegno è compatibile con l’efficienza, ma al contrario, remunerare gli effetti combinati di talento, formazione a carico del settore pubblico e non di quello privato, posizionamento lavorativo, fortuna e impegno, non lo è. Supponiamo di voler indurre il massimo impegno nei corridoi dei 10.000 metri piani. Dovremmo accordare un premio in denaro secondo l’ordine di arrivo o secondo il miglioramento del record personale? Premiando in base al risultato, non si incentivano né gli atleti che non hanno possibilità di vincere, né chiaramente gli atleti migliori a correre più velocemente di quanto gli basta per vincere. Premiando secondo il miglioramento delle prestazioni personali si dà a tutti un incentivo a massimizzare i propri sforzi – se questo tipo di compenso è quello a cui la gente risponde (torneremo poi sul problema di cosa sia effettivamente una “ricompensa”). Allora, perché molti credono che l’equità sia in conflitto con l’efficienza?

Ci sono tre ragioni spesso addotte che meritano una risposta.

1. Se le opportunità di consumo sono essenzialmente le stesse, la gente non avrà ragioni per lavorare al di sopra delle proprie capacità.

Nelle situazioni dove la solidarietà è insufficiente a ottenere l’impegno senza una ricompensa, e dove le maggiori opportunità di consumo sono effettivamente le sole ricompense, non sarà efficiente accordare uguali opportunità di consumo chi fornisce impegni diseguali. Ma questo non è quello che abbiamo proposto. Di seguito mettiamo in discussione la banale equazione di effettive ricompense umane = opportunità di consumo differenziate. Ciò nonostante, non escludiamo che le opportunità di consumo e l’impegno lavorativo possano essere correlati. La nostra idea del consumo è che tutti

dovrebbero avere un diritto ad opportunità di consumo grossomodo uguali *perché* la nostra idea di produzione è che tutti dovrebbero avere grossomodo lo stesso impegno lavorativo. Nella misura in cui le combinazioni di mansioni siano bilanciate, in modo tale da non richiedere a nessuno un impegno maggiore rispetto ad altri, l'impegno è bilanciato e di conseguenza anche il consumo dovrebbe esserlo.

Ma questo non implica che alcune variazioni non siano ammesse. Allocazioni personali dell'impegno e del consumo in un dato periodo di tempo sono perfettamente accettabili. Se qualcuno vuole esercitare subito un impegno lavorativo al di sopra della media per consumare al di sopra della media in un momento successivo, o vuole consumare di più ora e impegnarsi di più successivamente, può tranquillamente farlo. Questo significa permettere agli individui di mediare i diversi sforzi lavorativi o i livelli di consumo nel tempo, e non vediamo motivi per impedire alle persone di "prendere e concedere prestiti" sulla quantità di lavoro quando tutti gli interessati lo trovino conveniente. Inoltre, non ci opponiamo a chi decide di lavorare meno e consumare meno nell'arco di tutta la vita, o a chi decide di lavorare maggiormente per poter consumare di più. Personalmente crediamo che quest'ultimo tipo di variazione possa diventare malsano, ma mentre abbiamo descritto le strutture istituzionali che creano aspettative che scoraggiano questi eccessi, e che favoriscono pressioni sociali informali contro questi eccessi, non proponiamo di escludere del tutto le variazioni individuali. Senza dubbio le persone hanno differenti preferenze in fatto di guadagni e di svaghi e non ha senso fissare lo stesso *trade-off* per tutti. In ogni caso, se il sistema che abbiamo descritto ha sulla gente il tipo di effetto che ci aspettiamo, le attitudini delle persone sia verso il lavoro sia verso ciò che reputano una ricompensa evolveranno in modo da ridurre le attuali variazioni nell'equilibrio lavoro/tempo libero.

Perciò, mentre ci aspettiamo che i membri dei consigli di consumatori godano di uguali diritti nelle opportunità di consumo per via di un uguale impegno nei loro rispettivi consigli di lavoratori, esisteranno delle variazioni che potranno essere calcolate mediante un sistema di "carta di resoconto", per così dire, che i membri riceverebbero dai propri consigli di lavoratori e porterebbero nel rispettivo consiglio di consumatori. L'accertamento potrebbe essere fatto tramite una scala di valutazione dell'impegno – attribuendo vari punti al di sotto o al di sopra della media. Oppure si potrebbe registrare un "superiore alla media o un inferiore alla media". Poiché ci saranno diverse circostanze particolari e opinioni riguardo al bisogno e al miglior modo di misurare l'impegno, i diversi consigli di consumatori e di lavoratori opereranno probabilmente per diversi sistemi. Ma qualunque siano le differenze nell'impegno che possano sorgere, sicuramente non porteranno

a quelle differenze estreme nei guadagni che caratterizza tutte le economie odierne. Nasce allora infine la domanda, se non si può “toccare il cielo”, la gente alzerà ugualmente le braccia?

In una società che fa di tutto per sminuire il prestigio che deriva da cose diverse dal consumo cospicuo, non sorprende che si pensi che siano necessari grandi differenziali di reddito per indurre l’impegno. Ma assumere che solo i consumi cospicui possono motivare la gente per il solo motivo che così funziona sotto il capitalismo, è un atteggiamento ingiustificato. Ci sono abbondanti prove che la gente possa essere mossa a compiere grandi sacrifici per ragioni diverse dalla ricchezza personale. I membri di una famiglia fanno dei sacrifici per qualcun altro senza il minimo pensiero di ricompense materiali. I patrioti muoiono per difendere la sovranità del loro paese. E ci sono buone ragioni per credere che, nei casi non patologici, le persone desiderino la ricchezza generalmente *solo per ottenere* altri fini come la sicurezza economica, le comodità, il prestigio sociale, lo status o il potere.

Non intendiamo discutere a lungo su questo punto, ma se accumulare opportunità di consumo sproporzionate è spesso un mezzo per ottenere ricompense più importanti, come crediamo, allora pensiamo che ci sia ragione di credere che un sistema efficiente di incentivi non deve necessariamente essere basato su opportunità di consumo profondamente disuguali. Se si attribuisce direttamente prestigio sociale all’eccellenza e alle competenze, non ci sarà bisogno di ricorrere allo strumento intermedio del consumo cospicuo. Se la sicurezza economica viene garantita, come dovrebbe avvenire in una economia equa, non ci sarà bisogno di accumulare oltremisura per il futuro. Se la gente partecipa al processo decisionale, come avviene nell’economia partecipativa, si prenderà carico più facilmente delle proprie responsabilità senza ricorrere a motivazioni esterne. Se la distribuzione del dovere, della responsabilità, del sacrificio e della ricompensa è giusta, come dovrebbe essere in una economia equa, il senso del dovere sociale sarebbe un incentivo più forte di quelli esistenti oggi. E se un’equa divisione dello sforzo e del sacrificio personale viene richiesta dai colleghi che altrimenti dovrebbero accollarsi il lavoro altrui, e se l’impegno e il sacrificio aggiuntivi vengono apprezzati dai propri compagni, riconosciuti dalla società e ripagati con maggiori opportunità di consumo, siamo abbastanza fiduciosi che gli incentivi saranno veramente forti. Il fatto che non ci saranno motivi per la produzione eccessiva a fini egoistici o inutili sarà un guadagno e non una perdita.

2. Se il pagamento è uguale, non ci sono incentivi perché la gente scelga una formazione che le conferisca il maggior valore sociale.

Poiché, presumibilmente, Mozart ha contribuito di più come compositore che come ingegnere, sarebbe stato inefficiente se avesse studiato ingegneria. E se Salieri fosse stato peggio come ingegnere che come compositore, la stessa cosa sarebbe falsa per lui. In generale, è efficiente sviluppare quei talenti per i quali le persone hanno notevoli vantaggi per delle ragioni che sono familiari agli economisti; ciò significa che gli incentivi dovrebbero facilitare piuttosto che ostruire questi risultati.

Primo, ci sono buone ragioni per credere che generalmente le persone preferiscono formarsi in quelle aree dove hanno più talento piuttosto che dove ne hanno meno – a meno di incentivi maggiori di altra natura. Chiaramente, disincentivi di tal genere non esistono in una economia partecipativa. Quelli che potrebbero comporre, fare i commediografi, i musicisti o gli attori non diventerebbero avvocati, ragionieri e venditori di polizze assicurative per “ragioni economiche”. In una economia equa, non ci saranno persone che evitano quella formazione che richiede un maggior sacrificio personale poiché questa componente dello sforzo verrà pienamente ricompensata. Secondo, nel nostro sistema accresce il riconoscimento diretto dell’eccellenza è maggiore. In una economia partecipativa la via migliore per guadagnarsi la stima sociale è di dare contributi significativi al benessere degli altri. Poiché questo può essere fatto meglio mediante la formazione che concorre al talento personale, ci dovrebbero essere forti incentivi per fare così. La sola cosa che il nostro sistema proibisce è il pagamento richiesto dalle superstar. Invece, preferiamo far ricorso direttamente al riconoscimento sociale.

3. L’impegno è più difficile da misurare rispetto al risultato, quindi remunerare la performance è il miglior sistema nella pratica.

Nessuna delle due parti di questa proposizione è convincente come si crede. Mentre nei testi di economia si parla spensieratamente del rendimento del prodotto marginale in un modello di perfetti sostituti, il mondo reale delle attività sociali non sempre coopera con questo modello. Ci sono molte situazioni dove assegnare la responsabilità del risultato è ambiguo. Come può testimoniare chi ha avuto a che fare con la calibrazione dei contributi apportati dai singoli all’interno di un gruppo, ci sono alcune situazioni dove la definizione dei contributi è più facile che in altre. Gli sport di squadra presentano sicuramente situazioni di calibrazione più facili del prodotto di un gruppo di lavoro. Ed è più difficile valutare il contributo individuale nel calcio o nella pallacanestro piuttosto che nel baseball. Ma anche nel baseball, decisamente il caso più facile di tutti, il dibattito sulle differenti misure del contributo in attacco, il riconoscimento dell’importanza di fattori “intangibili” e dello “spirito di squadra” attestano la difficoltà di attribuire ai singoli le responsabilità del risultato.

E misurare l'impegno non è sempre così difficile. Ci sono due diversi modi di procedere, che chiunque abbia insegnato e dato voti agli studenti conosce. Si può confrontare il risultato di uno studente con quello di tutti gli altri, oppure con il risultato atteso dallo studente stesso. Ammettere la possibilità di classificare secondo il "miglioramento" equivale a riconoscere che l'insegnante potrebbe, se lo volesse, misurare l'impegno. Dato il livello di preparazione dello studente quando viene inserito nella classe e date le abilità naturali dello studente, non è un problema per l'insegnante stabilire se l'impegno è di tipo A, B o C. E' anche importante stabilire a chi tocca misurare l'impegno. Chi è nella migliore posizione per sapere se qualcuno sta solo fingendo di incontrare difficoltà, se non le altre persone che lavorano con lui allo stesso tipo di compito? Mentre un insegnante non può vedere la preparazione di uno studente, i lavoratori possono vedere il lavoro svolto dai colleghi. Non è così semplice gettare fumo negli occhi a un collega di lavoro come lo con un superiore.

3.4 *Preferenze endogene*

In *Welfare Economics* abbiamo scritto molto riguardo le preferenze endogene, deducendo che un punto di vista endogeno delle preferenze cambia la valutazione delle carenze di alcuni ben noti modelli economici. Qui riassumiamo brevemente il significato delle preferenze endogene e cosa implicano per una economia partecipativa ed equa.

Nell'analisi tradizionale, le preferenze sono ritenute esogene. Questo significa che non si alterano a causa di influenze specificatamente economiche. Le preferenze possono cambiare in base all'istruzione o all'età ma non in base al nostro lavoro o consumo. Molti economisti ammettono che questa è una astrazione. Comprendono che la pubblicità ha qualche effetto e che la gente qualche volta apprende dai suoi consumi. Ma generalmente gli economisti concordano che astrarre da tutto ciò è più che giustificato dal risultante aumento in chiarezza della trattazione. Gli effetti dei fattori endogeni sono ritenuti trascurabili, e se gli esempi che molti economisti riconoscono fossero i soli esempi di preferenze endogene, noi non obietteremo oltre. Ma c'è un altro modo in cui le preferenze sono endogene.

Proprio come la gente può tener conto dell'"effetto di soddisfazione delle preferenze" della propria scelta di consumo, può anche tener conto dell'"effetto di evoluzione delle preferenze", almeno in prima approssimazione. Se le mie caratteristiche future dipendono in qualche misura da cosa faccio oggi, e se le mie preferenze dipendono sempre in parte dalle mie caratteristiche, allora le mie scelte di consumo attuali hanno implicazioni sugli effetti dell'evoluzione delle preferenze così come su quelli di soddisfa-

zione delle preferenze. Chiaramente, nella misura in cui posso anticiparli, sarebbe irrazionale per me ignorare gli effetti dell'evoluzione delle preferenze. In breve, esiste un forte incentivo affinché le persone sviluppino delle preferenze in accordo con le condizioni attese di disponibilità di attività diverse.

Per esempio, ha senso sviluppare preferenze per attività di consumo che saranno facilmente disponibili ma non per attività che è improbabile che siano disponibili o solo disponibili con un grande sacrificio personale. Per questa ragione, le condizioni attese di disponibilità di diversi beni di consumo eserciteranno un'influenza sulle preferenze della gente per quei beni. Mentre questo complica la logica della valutazione delle prestazioni economiche, non pone problemi di *welfare* fino a che non c'è una distorsione sistematica nelle condizioni di disponibilità di diverse attività di consumo. Cioè, finché la gente è libera di sviluppare preferenze in circostanze non distorte e finché le condizioni di disponibilità sono determinate solo dai reali costi sociali, il fatto che le persone adattino le preferenze secondo quei costi sociali è perfettamente consistente con l'efficienza. Ma, come abbiamo dedotto in *Welfare Economics*, l'allocazione di mercato è sistematicamente carente nel fornire beni pubblici e beni con esternalità positive superiori alla media, e le relazioni gerarchiche di produzione e la pianificazione centralizzata sono entrambe sistematicamente carenti di opportunità lavorative autogestite. Inoltre, queste distorsioni sono pervasive, significative e non triviali, e gli adattamenti individuali razionali a queste distorsioni si rivelano socialmente controproducenti, nel senso che quando gli individui si adattano, le distorsioni crescono nel tempo, generando quindi perdite sempre maggiori del benessere potenziale.

Così, la questione è se ogni proprietà del nostro modello di economia partecipativa ed equa alteri le condizioni di disponibilità dei diversi tipi di attività umana. Abbiamo elaborato il sistema per organizzare la produzione precisamente per evitare carenze nella partecipazione e nell'autogestione. Allo stesso modo, il sistema a struttura annidata di federazioni di consigli di consumatori e il metodo per cui le persone si prendono carico dei beni collettivi evitano la distorsione antisociale che affligge l'allocazione di mercato. Ma se sia presente qualche distorsione controproducente nelle procedure allocative che proponiamo, sarà meglio discusso dopo aver descritto la nostra procedura di pianificazione e dopo aver esaminato le sue proprietà di generare benessere, a cui ora poniamo attenzione.

Capitolo 4

Allocazione

E' chiaro che qualcuno (qualche istituzione) deve indicare a chi produce ciò che gli utenti richiedono. Se questo "qualcuno" non è il meccanismo impersonale del mercato, può soltanto essere un superiore in una gerarchia. Ci sono connessioni orizzontali (il mercato), e ci sono connessioni verticali (la gerarchia). Che altra dimensione c'è? In un'economia industriale complessa, la correlazione tra le sue parti può essere basata, in principio, sia sulla stipula di contratti liberamente concordati (il che significa autonomia, e una produzione di merci di qualche tipo) oppure su un sistema di istruzioni vincolanti dettate da uffici addetti alla pianificazione. Non c'è una terza via.

ALEC NOVE

La necessità è l'argomento dei tiranni e il credo degli schiavi.

WILLIAM PITT JR

In questo capitolo descriviamo un sistema di allocazione alternativa, che chiamiamo pianificazione partecipativa decentralizzata. Il sistema permette ai consigli di consumatori e di lavoratori la partecipazione diretta alla formulazione di un piano e ha proprietà fortemente egualitarie. Visto che i consigli di lavoratori e consumatori propongono e revisionano le proprie attività prima di intraprenderle, il processo di pianificazione è una procedura decentralizzata, sociale e iterativa.

Riteniamo che spiegare questa procedura e analizzare le sue caratteristiche teoriche in relazione al welfare costituisca il nostro contributo più importante allo sviluppo di una visione economica libertaria e ugualitaria. L'idea di "produttori consociati" che determinino democraticamente un proprio piano di produzione non ci è più nuova dell'idea di consigli di lavoratori e di consumatori. Ma mentre molti prima di noi hanno dato contributi alla teoria del funzionamento interno dei consigli democratici, pochi

hanno cercato di spiegare, in dettaglio, come questi consigli possano riuscire a stabilire insieme un piano¹. In realtà, molti economisti concordano sul fatto che non esiste una terza procedura qualitativamente diversa dai mercati e dalla pianificazione centralizzata, oppure, sul fatto che se un'alternativa c'è, non è stata articolata ad un livello che permetta confronti significativi con i mercati e con la pianificazione centralizzata.

Alec Nove, per esempio, ha lanciato la sfida in termini inequivocabili: “Mi sento sempre più mal disposto verso coloro che ... sostituiscono ad una riflessione seria l'immagine di un mondo in cui non ci sarebbero più problemi economici di sorta (o dove ogni eventuale problema sarebbe affrontato tranquillamente dai “produttori consociati”) ... In un'economia industriale complessa la correlazione tra le sue parti può essere basata, in principio, sia sulla stipula di contratti liberamente concordati [i mercati] oppure su un sistema di istruzioni vincolanti dettate da uffici addetti alla pianificazione [la pianificazione centralizzata]. Non c'è una terza via”².

Allen Buchanan ha posto la questione su un piano in qualche modo più agnostico: “E' impossibile dimostrare anche solo che un sistema realizzabile, che non sia di mercato, si avvicini alla produttività dei mercati, a meno che:

1. sia disponibile un modello teorico ben sviluppato di un sistema non di mercato;
2. venga dimostrato che un'approssimazione sufficientemente produttiva del ‘sistema ideale’ descritto nel modello teorico sia possibile in pratica.

Sfortunatamente, non è stato realizzato neppure il primo passo – quello di fornire un modello teorico per un sistema non di mercato”³.

In questo capitolo e nei prossimi due presentiamo una controprova per Nove e una risposta diretta per Buchanan, fornendo un modello teorico “sufficientemente ben sviluppato” per una procedura di pianificazione decentralizzata, e offriamo un'analisi preliminare delle sue proprietà di efficienza; oltre a dedurre che “è possibile nella pratica un'approssimazione sufficientemente produttiva del “sistema ideale” descritto nel modello teorico”, e a unire la descrizione di un certo numero di esperimenti con cui altri economisti possano testare ragionevolmente quest'affermazione.

¹Una recente eccezione è Pat Devine che presenta un modello di “democrazia pianificata” nella parte IV di *Democracy and Economic Planning* (Boulder, Colo.: Westview Press, 1988).

²Alec Nove, *The Economics of Feasible Socialism*, George Allen and Unwin, London 1983, ix-x, 44.

³Allen Buchanan *Ethics, Efficiency, and the Market* Rowman and Littlefield, Totowa N.J. 1985, 29.

4.1 *Informazione e comunicazione partecipativa*

La nostra descrizione di consigli di lavoratori e di consumatori partecipativi ha assunto che siano disponibili le informazioni necessarie a relazionarsi con altri consigli. Ma cosa precisamente hanno bisogno di sapere i lavoratori in un consiglio per regolare la propria attività di produzione in modo da essere al corrente degli effetti su se stessi, e sugli altri lavoratori e consumatori? E cosa devono sapere i consumatori per formulare le proprie richieste di consumo alla luce dei propri bisogni e dei bisogni di altri consumatori e lavoratori?

I lavoratori partecipativi devono essere in grado di pesare il vantaggio che viene dal lavorare meno o dall'impegnare tecniche meno produttive ma più soddisfacenti, rispetto alla conseguente perdita di benessere dei consumatori. Ai consumatori partecipativi serve essere in grado di pesare il vantaggio di una richiesta di consumo rispetto ai sacrifici richiesti per produrre quei beni. I lavoratori partecipativi devono essere in grado di distinguere un carico di lavoro equo da uno troppo leggero o troppo pesante. E ai consumatori partecipativi serve essere in grado di distinguere richieste di consumo ragionevoli da altre irragionevoli o eccessivamente modeste. Infine tutti gli attori devono conoscere i veri costi e benefici sociali delle cose che richiedono o che forniscono, cioè tutte le conseguenze umane e non umane, quantificabili e non, delle loro scelte, nel momento in cui si accingono a partecipare ad un'autogestione collettiva informata.

4.1.1 Primo mezzo comunicativo: i prezzi

I prezzi che forniscono stime accurate dei pieni costi e benefici sociali degli input e degli output sono il mezzo di comunicazione più quantitativamente importante da usare. Questi prezzi emergono nel processo di pianificazione partecipativa e servono da guida nelle proposte e nelle valutazioni. E questo è un punto importante. Tutti gli economisti troppo teorici vedono i prezzi "efficienti" o i prezzi "ombra" come misure quantitative che possono essere ricavate con procedure tecniche. Nella letteratura sulla pianificazione centrale, per esempio, i prezzi ombra nascono come soluzione al duale del problema primario della pianificazione "risolto" dai pianificatori centrali. E nella letteratura neoclassica dei sistemi di mercato, viene studiato il vettore dei prezzi di equilibrio, come qualcosa che deriva dalle preferenze e dalle tecnologie presi come dati di fatto. Anche se per certi aspetti questi concetti sono utili, sono anche fuorvianti. Le preferenze reali delle persone nascono nei processi sociali della comunicazione. Non solo i prezzi risultanti dipendono dalle caratteristiche di quei processi, ma an-

che le preferenze stesse che stanno alla base di quei prezzi dipendono dagli stessi processi. Quindi, senza perdersi in mistificazioni indebite, dovremmo ricordarci che stime di costi e di benefici sociali che aspirano all'accuratezza devono emergere dai processi sociali della comunicazione. Il trucco è organizzare questi processi in modo che le persone non abbiano incentivi a dissimulare i loro desideri reali, e abbiano tutti la stessa opportunità di manifestare le proprie sensazioni. E' precisamente perché il nostro processo di pianificazione partecipativa è diverso dai processi di comunicazione appiattiti dei mercati e della pianificazione centralizzata, che i prezzi a cui dà luogo saranno anche loro diversi.

In ogni caso, durante il processo di pianificazione, i prezzi sono "indicativi", nel senso che indicano la migliore stima in valuta del prezzo finale. Non sono vincolanti ma flessibili, nel senso che vi saranno informazioni qualitative a fornire una guida ulteriore. E non sono il prodotto della competizione o di imposizioni autoritarie, ma di una consultazione e di un compromesso sociale. L'idea è che sono necessarie informazioni qualitative per mantenere gli indicatori quantitativi il più possibile accurati. Ma le informazioni qualitative sono anche necessarie per sviluppare la sensibilità dei lavoratori nei confronti delle situazioni di altri lavoratori, e la comprensione, da parte di tutti, dell'intricato intreccio delle relazioni umane che determinano ciò che possiamo o non possiamo consumare o produrre. Dunque, sia per assicurare l'accuratezza che per promuovere la solidarietà, abbiamo bisogno di un continuo ricalcolo sociale dei prezzi, alla luce di informazioni qualitative aggiornate sulle attività lavorative e di consumo. Quindi, il peso dell'informatica in una procedura di allocazione partecipativa è considerevolmente maggiore rispetto ad economie non partecipative. Non solo un'economia partecipativa deve generare e revisionare misure quantitative accurate dei costi e dei benefici sociali al variare delle condizioni, ma deve anche comunicare una quantità sostanziale di informazioni qualitative sulle condizioni altrui.

4.1.2 Secondo mezzo comunicativo: misura del lavoro

Come abbiamo spiegato nel secondo capitolo, le combinazioni di mansioni sono bilanciate in ciascun luogo di lavoro; negli stabilimenti in cui le condizioni lavorative sono al di sopra della media, i lavoratori dedicano una parte del loro tempo a svolgere mansioni più umili in altri posti, mentre negli stabilimenti aventi condizioni lavorative al di sotto della media, le persone riservano tempo ad occupazioni più interessanti da svolgere altrove.

Perché un singolo individuo possa lavorare più o meno della media sociale in un dato periodo senza che sia scombuscolato l'equilibrio umano del lavoro, avrà solo bisogno di diminuire o di aumentare le sue ore lavorate in tutte le mansioni nella stessa proporzione. Quindi, ciascun individuo potrebbe ricevere dal suo luogo di lavoro un indicatore delle ore lavorative medie profuse come accurata indicazione del contributo al lavoro. Su un periodo sufficientemente lungo, qualora l'indicatore di una persona fosse alto (o basso) rispetto alla media sociale, l'individuo avrebbe fatto più (o meno) sacrificio per il bene sociale, e avrebbe diritto a chiedere in cambio più (o meno) consumo in proporzione. Diversamente da quanto emerge dalla teoria marxista del valore del lavoro si ha che:

1. nel nostro sistema le combinazioni di mansioni sono bilanciate mediante una reale valutazione sociale;
2. il nostro "conteggio delle ore" serve solo come guida nelle decisioni perché i consigli possono ammettere eccezioni per richieste di consumo più alte (o più basse), se le condizioni e i bisogni li giustificano.

In breve, la pianificazione partecipativa può ottenere una ragionevole stima iniziale dell'impegno profuso con il conteggio delle ore lavorative, perché le combinazioni di mansioni di ciascuno sono state bilanciate. Queste stime possono essere corrette alla luce di valutazioni dell'intensità dell'impegno stilate dai colleghi di lavoro. Nel tentativo di ottenere flessibilità nel consumo, solo lo sbilanciamento delle combinazioni di mansioni è proibito.

4.1.3 Terzo mezzo comunicativo: attività qualitativa

Per evitare la "contabilità riduzionista", ciascun attore ha bisogno di accedere a tutto ciò che ha che fare direttamente o indirettamente con la produzione dei beni, e di una descrizione qualitativa del guadagno che si ha dal consumarli. Questo significa che quelli che producono e consumano beni particolari devono cercare di comunicare gli effetti umani qualitativi che non possono essere registrati dagli indicatori quantitativi. Questo non comporta che tutti debbano scrivere romanzi lunghi come quelli di Upton Sinclair sul loro lavoro e sulle loro condizioni di vita. Significa generare concisi resoconti per supplire al fatto che non tutti possono fare esperienza personale di ogni circostanza. Naturalmente, non tutti i lavoratori e i consumatori useranno tutte queste informazioni qualitative in tutti i calcoli. Ma nel tempo la gente acquisirà familiarità con le componenti "archivate" materiali, umane, e sociali dei prodotti che usano, proprio come le persone oggi hanno familiarità con i prodotti stessi. In questo modo, tutti possono

valutare con più accuratezza il pieno effetto delle richieste altrui, in modo che ciò accresca la solidarietà. Sia produttori che consumatori devono dunque ricevere non solo sintesi quantitative dei costi e benefici sociali totali, ma anche dettagliati resoconti qualitativi. Solo questo assicurerà che la dimensione umana e sociale dei processi decisionali economici non verrà persa garantendo che il prezzo riassuntivo rimanga il più possibile accurato.

4.2 Organizzazione dell'allocazione

Ciascun luogo di lavoro e ciascun consiglio di consumatori di quartiere partecipa alla procedura sociale e iterativa che chiamiamo pianificazione partecipativa. Ma oltre ai consigli dei luoghi di lavoro, abbiamo anche consigli d'industria, abbiamo consigli di consumatori distrettuali, cittadini, di contea e di federazioni statali, così come consigli di consumatori a livello nazionale. Per di più, oltre a tutti questi consigli e federazioni di consigli, i vari comitati di assistenza valutano le proposte collettive e i progetti di investimento su larga scala, i comitati regionali e di industria assistono i lavoratori nel cambiare posto di lavoro, e i comitati per la casa assistono singoli e famiglie nel trovare alloggio in unità abitative o quartieri. Infine, ad ogni livello dell'economia, i comitati di assistenza aiutano ciascuna unità a correggere le proposte e a trovare i modi meno deleteri di modificare i piani in risposta a circostanze impreviste.

Nel nostro volume complementare, *Looking Forward*, forniamo una descrizione dettagliata delle istituzioni e delle procedure di pianificazione, includendo una serie di casi ipotetici per particolari tipi di luoghi di lavoro e di consigli di consumatori, intesi ad illustrare la struttura della pianificazione partecipativa. Qui presentiamo una sintesi dei risultati sufficiente per gli scopi teorici.

4.2.1 Pianificazione partecipativa

Ciascun "attore" nell'ambito del consumo propone un piano di consumo. I singoli fanno proposte per i beni privati. I consigli di quartiere fanno proposte che includono le richieste approvate di beni privati e le richieste di consumo collettive del quartiere. Le federazioni di livello più alto fanno proposte che includono le richieste approvate dei membri dei consigli e le richieste di consumo collettive della federazione.

Similmente, ciascun "attore" nell'ambito della produzione propone un piano di produzione. I luoghi di lavoro elencano gli input di cui necessitano e gli output che renderanno disponibili. Federazioni regionali e industriali aggregano le proposte e tengono traccia dell'offerta o della domanda in

eccesso. Ogni attore a ciascun livello propone il suo piano, e dopo aver ricevuto le informazioni riguardo le proposte degli altri attori e la risposta degli altri attori alla sua proposta, ciascun attore fa una nuova proposta. Tramite le “contrattazioni” di tutti gli attori attraverso successive “iterazioni”, il processo converge.

4.2.1.1 Preparare le proposte iniziali

Nel mondo reale c'è sempre un “anno appena finito”. Se la produzione e il consumo dell'anno appena finito sono state registrate, avremo informazioni sul piano dell'anno precedente per ciascun attore. Se i prezzi usati l'anno scorso per calcolare i costi e i benefici sociali e i redditi sono stati registrati, avremo un insieme di “prezzi indicativi” che potrebbero essere usati anche per cominciare a fare le stime di quest'anno. Registrando il piano completo dell'anno precedente in un computer centrale, l'accesso alle informazioni rilevanti, ad esempio i prezzi indicativi, potrebbe essere reso disponibile a tutti gli attori durante il processo di pianificazione. Inoltre, ciascuna unità sa quali erano le sue proposte in ogni iterazione dell'anno precedente.

Quindi, come fanno a pianificare i consigli di lavoratori e di consumatori?

1. Accedono ai dati rilevanti dell'anno precedente.
2. Ricevono informazioni dai comitati di assistenza che stimano le probabili variazioni che si avranno quest'anno nei prezzi e nei redditi, basandosi sulla conoscenza pregressa delle passate decisioni sugli investimenti e sulle variazioni nella forza lavoro.
3. Ricevono informazioni dai consigli di produzione e di consumo di più alto livello riguardo ai progetti di investimento a lungo termine, o alle proposte di consumo collettivo già concordate in piani passati e che implicano impegno per quest'anno.
4. Esaminando le variazioni fatte durante la pianificazione dell'anno precedente al proprio piano, valutano quanto devono ridurre in proporzione i loro desideri di consumo o i loro piani per migliorare la qualità della vita lavorativa, e cercano di capire quali aumenti nel reddito medio e quali miglioramenti nella qualità delle combinazioni lavorative medie sono previsti quest'anno rispetto al precedente.
5. Usando i prezzi finali dell'anno precedente come indicatori dei costi e dei benefici sociali, sviluppano una proposta per l'anno a venire,

non solo elencando ciò che vogliono consumare o produrre e, implicitamente, ciò che pensano debba essere l'output totale della società – ma anche fornendo informazioni qualitative sulle loro ragioni.

Questo non significa che ogni unità deve specificare la quantità di ogni singolo bene di cui ha bisogno, o addirittura la taglia, il modello o il colore. Beni e servizi vengono raggruppati in classi quando sono grosso modo intercambiabili rispetto alle risorse, ai beni intermedi, al lavoro richiesto per farli. Per la pianificazione ci servono solo le tipologie, anche se in un secondo momento tutti sceglieranno una precisa taglia, modello e colore. I singoli individui presentano le richieste di consumi ai consigli di quartiere dove sono approvati o bocciati. Una volta approvati, le richieste di consumo individuale sono sommate, e ad esse viene aggiunta la richiesta di consumo collettiva del quartiere, per andare a formare la proposta di consumo del quartiere. Queste a loro volta sono sommate alle richieste di consumo di altri quartieri per formare le proposte di circoscrizione, che sono poi sommate alle richieste di consumo di altre circoscrizioni per formare proposte cittadine. Avere consigli di livello più alto che revisionano, approvano, o contestano le richieste dei consigli di livello più basso fino a che non sono pronte per essere approvate, fa risparmiare moltissimo tempo nella pianificazione.

Nello stesso modo, il comitato per l'iterazione di ciascun azienda fornisce ai suoi lavoratori delle sintesi della schedulazione della produzione dell'anno precedente, includendo ciò che era stato inizialmente proposto, le modifiche apportate durante le iterazioni della pianificazione, è ciò che è stato (alla fine) approvato, insieme ad una previsione delle richieste per l'anno a venire basata su estrapolazioni dei nuovi dati demografici, e sull'andamento delle iterazioni dell'anno precedente. I lavoratori individuali considerano queste informazioni, discutono idee per migliorare la qualità della vita lavorativa, ed inviano proposte da cui, calcolando il valori medi, si ottiene la proposta iniziale dell'impresa per gli "input" e "output". Dopo un certo numero di iterazioni, le proposte delle imprese sono discusse, negoziate, e decise collettivamente, anziché fare una media delle proposte di ogni singolo individuo.

Oltre alle proposte qualitative per ciascuna unità di produzione e di consumo, viene inviata al sistema informativo di pianificazione anche un'appendice qualitativa che include descrizioni dei cambiamenti di circostanze e di condizioni. In ogni momento, tutti i consigli possono accedere alla base dati di tutti i comitati di assistenza e di qualunque altro consiglio.

4.2.1.2 Procedere da una proposta all'altra

Le proposte iniziali sono state fatte. Tutti abbiamo risposto su quanto vogliamo lavorare e consumare alla luce della nostra valutazione, probabilmente ottimistica, delle possibilità. Le proposte costituiscono un piano, o dobbiamo ripetere di nuovo l'operazione? Per decidere basta sommare tutte le proposte e confrontare la domanda totale con l'offerta totale per ciascuna classe di beni e servizi finali, beni intermedi e materie prime. In un'iterazione iniziale, dove i consumatori propongono quella che è in parte una "lista dei desideri", e i lavoratori propongono sostanziali miglioramenti nella loro vita lavorativa, anche se ci potrà essere un eccesso di offerta per alcuni beni, le proposte iniziali genereranno soprattutto un eccesso di domanda. In altre parole, non è detto che le proposte iniziali si sommino in un piano realizzabile. Il prossimo passo sarà, per ciascun consiglio, ricevere nuove informazioni che indicano quali beni hanno un eccesso di domanda o di offerta e in quale percentuale, e come la propria proposta si pone a confronto con le altre delle appropriate unità. Cosa più importante, i comitati di iterazione forniscono nuove stime dei prezzi indicativi previsti per equilibrare domanda e offerta.

A questo punto, i consumatori rivalutano le loro richieste alla luce dei nuovi prezzi e per lo più "spostano" le loro richieste di beni in eccesso verso beni i cui prezzi relativi sono crollati perché erano soggetti ad un eccesso di offerta o a un minore eccesso di domanda rispetto agli altri. Anche i consigli di consumatori le cui richieste totali fossero più alte della media subirebbero delle pressioni a ridurre le loro richieste affinché possano essere approvate. Equità ed efficienza emergono simultaneamente. Il bisogno di ottenere approvazione da altri consigli simili costringe i consigli la cui richiesta di consumo pro capite è significativamente al di sopra della media sociale, a ridurre la loro richiesta totale. Ma la necessità di riduzione dei consumi può essere alleviata con la sostituzione dei beni il cui prezzo indicativo sia salito con altri il cui prezzo sia crollato. L'attenzione è sul grado di divergenza di ciascuna unità dalle medie attuali e da quelle previste, e su quanto siano convincenti le ragioni di tali divergenze.

Similmente, i consigli di lavoratori i cui rapporti tra benefici sociali degli output e costi sociali degli input fossero più bassi della media subirebbero pressioni per aumentare la propria efficienza o il proprio impegno, o per spiegare perché gli indicatori quantitativi sono fuorvianti in quel caso particolare. Prima di aumentare l'impegno nel lavoro, i lavoratori proverebbero a sostituire gli input i cui prezzi sono saliti con input i cui prezzi sono crollati, e a sostituire gli output i cui prezzi indicativi sono crollati con quelli i cui prezzi sono saliti.

Ciascuna iterazione porta un nuovo insieme di attività proposte per tutti gli attori economici. Una volta fatta la somma, si hanno nuovi dati sullo stato di ciascun bene di consumo, sul consumo medio pro capite, e sul “rapporto benefici/costi” di produzione per impresa. Tutto questo permette il calcolo di nuove previsioni per i prezzi e per reddito e lavoro medio, che a loro volta portano a modifiche nelle proposte fino a che non si sia eliminato l’eccesso di domanda e sia stato raggiunto un piano realizzabile.

4.2.1.3 Aggiornamenti flessibili

Convergenza e aggiornamento sono connessi perché entrambi possono beneficiare di algoritmi che sfruttano il fatto che il processo di pianificazione avviene su grande scala. Assumiamo di avere stabilito un piano per l’anno prossimo. Perché potremmo aver bisogno di aggiornarlo durante l’anno, e come si potrebbe procedere per sconvolgere il piano il meno possibile?

I consumatori cominciano l’anno con un piano operativo che include la quantità da consumare dei diversi tipi di cibo, di vestiti, di pasti al ristorante, di viaggi, libri, dischi e biglietti per spettacoli. E se qualcuno vuole sostituire un articolo con uno leggermente diverso? O se vuole cancellare o aggiungere voci? O se cambia idea, e vuole risparmiare o chiedere in prestito più di quanto ha pianificato? Questo qualcuno apparterrà ad un consiglio di consumatori di quartiere, che a sua volta appartiene ad un consiglio di circoscrizione, una federazione cittadina, e così via. Alcune variazioni si “annulleranno” tra loro una volta considerate le variazioni di tutti i consumatori del quartiere, altre si “annulleranno” a livello di circoscrizione, e così via. Fintanto che le correzioni di molti consumatori si annullano tra loro ad un qualche livello di federazione di consumo, il piano di produzione non ha bisogno di variazioni. Infatti, fare correzioni senza sconvolgere il piano di produzione è una delle funzioni dei comitati delle federazioni di consumatori.

Ma che succede se sorge una domanda aggregata di un qualche bene di consumo? Supponiamo che i singoli individui registrino il loro consumo su dispositivi elettronici con funzione di “carta di credito”, in grado di confrontare automaticamente la percentuale di richieste annuali che vengono “scalate” con la frazione dell’anno che è passata, tenendo conto di irregolarità prevedibili come date di nascita o giorni di vacanza. Questi dati possono essere processati pianificando terminali che comunicano le variazioni previste agli appropriati consigli di industria, che a loro volta comunicano le variazioni ad imprese ben precise. La “tecnologia” necessaria è poco diversa dai sistemi informativi, ormai comuni, per gli inventari di magazzino, in cui le vendite del registratore di cassa vengono automaticamente sottratte dai

dati d’inventario. In ogni caso, quello che succederebbe in tali circostanze, è che le federazioni di consumatori, i consigli di industria, e le singole unità di lavoro si impegnerebbero in un dialogo per negoziare le correzioni. Queste contrattazioni potrebbero portare ad una diminuzione di lavoro in alcune industrie, e ad un aumento in altre, e anche ad un possibile trasferimento di impiegati, ma non servirebbe una mobilità maggiore rispetto ad altri tipi di economia. In ogni caso, il bisogno dei lavoratori di cambiare lavoro, o di aumentare o diminuire i carichi lavorativi, sarebbe un fattore tenuto in conto nel dialogo sul come affrontare il cambiamento di domanda.

Comunque, poiché le attività di ogni impresa hanno implicazioni su altre imprese, se la corrispondenza pianificata tra domanda e offerta è stata calcolata con troppa precisione, ogni variazione nella domanda potrebbe sconvolgere l’intero sistema economico. Per questa ragione, un piano “preciso” si dimostra non conveniente, e inutile, per la richiesta eccessiva di dibattito e movimento. Per evitare questo e semplificare l’aggiornamento, il piano concordato dovrebbe includere dell’offerta in eccesso per la maggior parte dei beni di consumo. Una conoscenza pratica di quelle industrie che saranno più probabilmente colpite da alterazioni al di fuori della media, faciliterebbe questo tipo di “pianificazione con margine”.

4.2.1.4 Convergere ad un piano

Una breve riflessione rivela che la convergenza può essere una questione complicata. Correggere i prezzi indicativi per ridurre eccessi di domanda e offerta è più complicato nella pratica piuttosto che nei modelli economici teorici dove si fanno tutte le assunzioni convenienti. Per esempio, un prodotto per cui c’è eccesso di domanda, in un ciclo di iterazione potrebbe superare l’equilibrio ed essere in eccesso di offerta nell’iterazione successiva, se i lavoratori si offrono di produrre di più e i consumatori chiedono meno in risposta ad un aumento di prezzo. Ancora peggio, considerando che lo stato di ogni prodotto influenza lo stato di molti altri, il progresso in un’industria potrebbe sconvolgere l’equilibrio in un’altra. Le soluzioni dei teorici a questi grattacapi assumono sempre l’assenza di fenomeni problematici. Sia che la questione sia l’equilibrio di mercato e la stabilità, o che sia la convergenza di procedure di pianificazione iterative, è ben noto che le assunzioni di “convessità” di “sostituibilità imperfetta” sono buone aspirine per questi “mal di testa” teorici. Ma le assunzioni semplificanti poi non sono affatto aspirine per chi opera nel mondo reale.

Per rendere la nostra procedura di pianificazione più efficiente, le specifiche economie incorporeranno regole flessibili affinché la convergenza avvenga in tempi ragionevoli, senza provocare distorsioni eccessive sui risul-

tati o sovvertire l'equità. Le procedure potranno essere algoritmi ripetitivi, svolti da calcolatori, che seguono "la strada più breve" verso l'equilibrio, oppure regole che proibiscono le riposte che provocherebbero lunghe iterazioni, o ancora, correzioni modellate e implementate da lavoratori specializzati con esperienza nella facilitazione della convergenza in caso di situazioni particolari. Ideare queste ed altre possibilità e scegliere tra di esse è un problema pratico nell'implementazione di ogni economia partecipativa reale. Assumendo che le procedure scelte non debbano violare i principi essenziali della pianificazione partecipativa, le cose da tenere in conto sono:

1. la misura in cui i lavoratori che si occupano dell'iterazione potrebbero distorcere i risultati;
2. la riduzione del numero di iterazioni necessaria per raggiungere un piano;
3. quanto può essere risparmiato nella pianificazione con la compartimentazione di sottoinsiemi di iterazioni;
4. quanto possono essere resi meno onerosi i calcoli di produttori e consumatori.

4.3 Un processo di pianificazione tipico

Poiché le procedure descritte sono sostanzialmente differenti sia dalla tradizionale pianificazione del mercato sia della pianificazione centrale, è utile riassumerle mediante una descrizione di come potrebbe essere un processo di pianificazione tipico e di come i vari attori influiscono su di esso.

Il primo passo di ogni persona, è pensare a cosa vorrebbe consumare per tutto il prossimo anno. Ognuno sa che lavorerà in un sistema di mansioni bilanciate, e si aspetta di avere un consumo medio, a meno che il suo sforzo lavorativo sia al di sotto o al di sopra della norma, o che speciali necessità richiedano altrimenti. La prima decisione da prendere è se si vuole 'risparmiare', lavorando di più, o consumando meno della media, oppure 'ottenere un prestito', cioè lavorare meno o consumare più della media. I comitati di assistenza forniscono una stima iniziale di quella che sarà la media di consumo e di lavoro per l'anno seguente, basandosi sui livelli dell'anno passato, sugli investimenti che sono stati necessari alle infrastrutture e alla formazione, sulle correzioni effettuate nel corso delle varie iterazioni. In questa prima fase non si sta indicando solo la propria proposta sul tipo di lavoro e

di consumo, ma si sta proponendo implicitamente, oltre al livello di contributo lavorativo e alla richiesta di consumo personale, anche quello di tutti gli altri, almeno in media. Per essere realistici, si dovranno coordinare le proprie proposte di lavoro e di consumo, anche se non necessariamente in accordo con le stime di sviluppo dei comitati di assistenza.

In altre parole, quello che singolarmente si propone è: “Mi piacerebbe dedicare tot lavoro alla mia combinazione di mansioni, e poter consumare tot, da ripartire nel seguente modo”. Questa proposta si basa sull’esperienza dell’anno precedente, sulle previsioni di sviluppo economico, e sulle decisioni individuali riguardo il risparmio o il prestito. Ognuno effettua una scelta del genere, provando ad ottimizzare le proprie particolari preferenze tenendo conto unicamente del fatto che tutto ciò che deve essere consumato deve essere anche prodotto, e che la responsabilità o la ricompensa di questo comportamento saranno distribuite in modo equo.

Dopo che sono state sommate le proposte iniziali, vengono calcolati i nuovi prezzi indicativi e vengono fornite le nuove proiezioni per i valori medi sociali. Si noti che potrebbe non essere possibile implementare gran parte delle proposte iniziali di produzione poiché in molti posti una persona che lavora in un gruppo potrebbe aver proposto di lavorare più ore rispetto ad altre della stessa equipe, anche se possono solo lavorare insieme. Inoltre, molti beni saranno in eccesso di domanda, e dunque il primo piano proposto sarebbe comunque irrealizzabile.

Di nuovo, ciascun individuo formulerebbe nuove richieste. Paragonerà il lavoro ed il consumo proposti con la media delle proposte degli altri. Si potrà anche prendere in considerazione una media locale, per esempio quella della propria azienda o fabbrica, o quella del proprio consiglio o quartiere. Certamente si considererà lo status di ogni articolo ordinato o proposto, perché l’eccesso di domanda o di offerta si ripercuoteranno sui prezzi indicativi. Cioè, ci si avranno a disposizione sintesi degli status dei beni di consumo e nuove stime dei costi opportunità sociali e dei benefici. Dopo aver consultato le descrizioni qualitative di ciò che appare inusuale, ad esempio grandi cambiamenti nella produttività dei lavoratori o nelle scelte dei consumatori, e dopo aver consultato chi si vuole e qualunque dato possa interessare, si effettuano tutti i cambiamenti che si desiderano prima di inviare la seconda proposta.

Ancora una volta, tutte queste nuove proposte vengono sommate e le nuove informazioni vengono mediate per la terza iterazione. Fino a qui non ci sono regole o limiti sulle proposte dei lavoratori e dei consumatori. Ora, tuttavia, potrebbe esserci un cambiamento. Invece di permettere variazioni in ogni direzione e di ogni tipo, dovrebbero essere imposti dei limiti. Per esempio, ai consumatori dovrebbe essere proibito incrementare la loro

richiesta di certi beni oltre una determinata percentuale sopra la media. Oppure si dovrebbe evitare che i produttori abbassino l'output proposto oltre una qualche percentuale, sia in questa fase sia nei cicli successivi.

Semplicemente, il punto è che sia possibile imporre regole che limitino le variazioni a intervalli specifici, affinché lo status dei beni non subisca delle eccessive variazioni da un ciclo ad un altro. Ogni implementazione particolare della pianificazione partecipativa si fonda su regole socialmente desiderabili e dagli automatismi efficienti, che guidino il comportamento dei produttori e dei consumatori nelle diverse iterazioni.

Nella terza o nella quarta iterazione, le proposte potrebbero essere limitate ai consigli piuttosto che ai singoli. I consumatori si incontrano nei loro consigli di quartiere locali e i lavoratori nei rispettivi consigli di luogo di lavoro per definire delle proposte a livello di consiglio; in tal modo le proposte di lavoro non saranno più dei valori medi astratti e non implementabili, ma progetti di lavoro coerenti che potrebbero essere attuati nel momento in cui venissero resi disponibili gli input richiesti.

Si noti come le procedure proposte non spingono i differenti attori a consumare la stessa quantità dei diversi beni. I singoli consumatori e produttori possono aggiustare le proposte che si discostano dai valori medi. D'altra parte, i luoghi di lavoro subiscono pressione perché rientrino nella media del "rapporto benefici/costi", ed i consumatori saranno spinti a mantenere le loro richieste totali intorno alla media. Inoltre, in questa fase i consigli di produttori che continuano, anche dopo uno "sconto" per il riconoscimento di circostanze diverse, a presentare proposte che hanno un 'rapporto benefici/costi' al di sotto della media della loro fabbrica, potrebbero richiedere alla loro industria un permesso per non essere smobilitati. Ed allo stesso modo, di nuovo nonostante gli 'sconti', i consigli locali di consumatori con proposte al di sopra della media potrebbero richiedere alle federazioni superiori di poter spiegare le speciali circostanze che giustificano le loro richieste.

La quinta iterazione nel nostro ipotetico processo potrebbe impiegare ancora un'altra regola per accelerare la pianificazione. Questa volta, i comitati di assistenza estrapolano dalle precedenti iterazioni per fornire cinque differenti piani finali a cui si potrebbe giungere con il processo iterativo. Ciò che distingue i cinque piani è che ognuno differisce leggermente dall'altro per il prodotto totale, il lavoro richiesto, la media di consumo, e la media degli investimenti. Tutti gli attori, allora votano, come unità, per una di queste cinque proposte di piano realizzabile. Ogni piano è interamente consistente ed implementabile. Una volta che uno dei cinque è stato scelto come la base del piano operativo, le unità aggiustano le richieste in susseguenti iterazioni in conformità con il piano base fino a che non siano

raggiunti anche gli accordi individuali.

4.4 Conclusioni

Anche se nel capitolo 5 riprenderemo alcuni aspetti importanti dell'allocazione partecipativa, è utile riassumere il punto in cui siamo arrivati. Nel capitolo 1 abbiamo mostrato come il consumo e la produzione gerarchica, il mercato e la pianificazione centrale, considerandoli individualmente o combinandoli, siano incompatibili con una economia efficiente ed egualitaria, dove le persone controllano la loro propria vita e fruiscono della solidarietà. Nel capitolo 2 abbiamo presentato una descrizione della produzione partecipativa e non gerarchica. Nel capitolo 3 abbiamo visto la descrizione del consumo partecipativo ed equo. In questo capitolo abbiamo descritto una procedura di pianificazione che promuove la partecipazione, l'equità, la solidarietà e la diversità e che, invece di pregiudicare, incentiva la produzione ed il consumo partecipativo.

Ciò che rimane da dimostrare è che una economia partecipativa può fornire dei risultati efficienti e desiderabili. Per fare questo, nel capitolo 5 esamineremo le proprietà di convergenza e di efficienza per un modello matematico di una economia partecipativa, e nel capitolo 6 proporremo alcune simulazioni ed altri esperimenti sociali riguardanti la sua "realizzabilità pratica".

Capitolo 5

Welfare

Rendita annuale venti sterline, spese annuali diciannove sterline e sei penny, risultato la felicità. Rendita annuale venti sterline, spesa annuale venti sterline e sei penny, risultato l'infelicità.

CHARLES DICKENS

E' impossibile dimostrare anche solo che un sistema realizzabile, che non sia di mercato, si avvicini alla produttività dei mercati, a meno che non sia disponibile un modello teorico ben sviluppato di un sistema non di mercato.

ALLEN BUCHANAN

In questo capitolo presentiamo un modello formale di pianificazione partecipativa per confrontare le sue proprietà di convergenza con quelle ottenute dai modelli formali delle economie di mercato e di pianificazione centrale. Mostriamo che:

1. il modello formale di pianificazione partecipativa può ottenere ottimi risultati sotto assunzioni meno restrittive rispetto a quelle necessarie ai modelli formali delle economie di mercato e di pianificazione centrale;
2. fin quando ci saranno buone ragioni per credere che l'applicazione reale dei modelli di mercato o di pianificazione centrale presenti un'efficienza inferiore di quella predetta dai loro rispettivi modelli formali, ci saranno altresì buone ragioni per credere che l'applicazione reale della pianificazione partecipativa presenti un'efficienza maggiore di quella predetta dal suo modello formale. L'applicazione reale del mercato e della pianificazione centrale viene aggravato dagli squilibri dei loro modelli formali. L'applicazione reale della pianificazione partecipativa riduce gli effetti degli squilibri del suo modello formale.

5.1 Riflessioni preliminari

Nei precedenti tre capitoli abbiamo descritto la struttura partecipativa per la produzione, il consumo e l'allocazione. Per la produzione ed il consumo abbiamo dedotto che la partecipazione e l'equità possono essere compatibili con l'efficienza. Per rispondere alla questione dell'allocazione, costruiamo ora un modello formale di pianificazione partecipativa.

Tuttavia in molti casi, i modelli formali dei sistemi economici presentano alcuni problemi, dato che la trattazione di un modello si basa su alcune assunzioni. Dopo di che vengono fatte previsioni su sistemi economici reali e raccomandazioni di politica economica. Ma questo ha evidentemente due tipi di problemi: (1) dato che in un sistema formale vengono presi in considerazione solo alcuni aspetti di un sistema economico reale, gli aspetti non considerati possono portare a risultati effettivi diversi rispetto a quelli ottenuti dal sistema formale stesso; (2) dato che le conclusioni ottenute da un modello formale dipendono da particolari assunzioni, se nella realtà una determinata assunzione non si realizza, i risultati effettivi possono divergere da quelli ottenuti dal modello. Per evitare di fare confusione noi stessi, distingueremo tra la versione completa dell'economia partecipativa, così come l'abbiamo descritta nei capitoli precedenti (d'ora in avanti EP), ed il modello formale dell'economia partecipativa (d'ora in avanti MFEP). Specificheremo quali aspetti della EP vengono inclusi nel MFEP e quali no; e specificheremo esattamente quali assunzioni stanno alla base delle conclusioni che tracciamo a partire dal MFEP. Questo ci permetterà di confrontare i risultati ottenuti dal nostro modello formale con quelli ottenuti dai modelli formali dei sistemi economici tradizionali; e ci permetterà anche di valutare se le conclusioni ottenute col modello formale possono essere ragionevolmente tracciate anche per il mondo reale.

5.1.1 Differenze tra economia partecipativa e MFEP

5.1.1.1 Empatia interpersonale

L'empatia interpersonale si presenta quando il nostro livello di soddisfazione dipende in parte dal livello di soddisfazione degli altri, per esempio, quando noi ci sentiamo meglio se anche gli altri si sentono meglio. Crediamo che questo tipo di empatia interpersonale – il mio benessere varia direttamente con il benessere di altre persone – esiste anche in caso di circostanze avverse e può diventare un fattore importante in circostanze favorevoli. Poiché l'EP è costruita per promuovere questo tipo di comportamenti, la nostra descrizione dell'EP include comportamenti basati sull'empatia in-

terpersonale. Viceversa non possiamo considerare l'empatia interpersonale nel MFEP così come non possiamo includere altri comportamenti, come lo scambio di informazioni qualitative, nelle situazioni concrete discusse nel MFEP. Escludiamo dunque questi comportamenti sia perché sono difficili da trattare in un modello formale sia perché, più importante, possiamo vedere a quali conclusioni giungiamo nel caso in cui gli attori economici non godano di empatia interpersonale. Nello specifico, dimostreremo che i risultati di convergenza e di ottimizzazione per la pianificazione partecipativa non dipendono dall'esistenza dell'empatia tra i partecipanti.

5.1.1.2 Motivazioni globali

Una seconda differenza è dovuta al fatto che nell'EP ogni consumatore sa di essere anche un lavoratore. La qualità della vita lavorativa di ciascuno dipende dalla domanda complessiva di beni e servizi, i quali dipendono dal consumo *pro capite*, che a sua volta è implicito nelle proposte di consumo individuale. Perciò, l'interazione globale nell'EP fornisce motivazioni aggiuntive ai suoi cittadini nello scegliere lavori e proposte di consumo socialmente responsabili. Nell'EP ogni attore considera il benessere totale, il quale include le preferenze di soddisfazione e di sviluppo che risultano sia dal consumo sia dalle attività produttive. Inoltre, gli attori partecipativi capiscono che, sotto le condizioni di equità, è nell'interesse individuale di tutti massimizzare il benessere sociale per determinati livelli produttivi, equipaggiamenti e risorse disponibili. Questo è il motivo per cui gli attori dell'EP sapranno, ad esempio, che nel (non così tanto) lungo periodo avranno più da guadagnare da investimenti che migliorano di tanto la qualità della vita lavorativa nei luoghi di lavoro di altre persone, che da investimenti che migliorano solo leggermente la qualità della vita lavorativa nel proprio luogo di lavoro. Se gli investimenti migliorano localmente la qualità del lavoro, l'EP ridistribuirà successivamente i benefici su tutti.

Tuttavia, nel MFEP assumiamo che le persone massimizzino il benessere sociale sia come consumatori sia come lavoratori in modo indipendente e che possano ottenere dei miglioramenti locali mediante quei margini di manovra che le specifiche restrizioni rendono fattibili. Infine, la facilità con cui si costruisce il modello e si dimostrano queste particolari conclusioni non risiede nell'assunzione che le persone possiedano ciò che alcuni potrebbero chiamare "un avanzato stato di coscienza".

5.1.1.3 Livelli di coinvolgimento

Il MFEP richiede solo consigli di lavoratori e di quartiere così che il MFEP non descrive esplicitamente un modello per la federazione dei consigli di consumatori o per i consigli dei lavoratori dell'industria. Come abbiamo descritto precedentemente, l'organizzazione del consumo in federazioni annidate aiuta a creare un sistema di "incentivi compatibili" quando si esprimono le preferenze sui beni pubblici. Allo stesso modo, le federazioni regionali dei consigli di lavoratori aiutano efficientemente a risolvere la "produzione di esternalità", e le federazioni di industrie possono trattare le economie di scala. Dato che la ragione della creazione di un MFEP è quello di testare le proprietà di efficienza dell'EP, si potrebbe discutere l'eliminazione delle federazioni dal modello formale. La risposta è che esse non sono esplicitamente incluse perchè non è necessario, come vedremo. Ma questo non significa dire che non sono caratteristiche cruciali nell'assicurare efficienza nell'economia partecipativa.

5.1.1.4 Procedure di facilitazione

Nella EP si assumono delle regole comportamentali che limitano l'intervallo di scelta degli attori e che favoriscono la convergenza dei prezzi, man mano che le iterazioni procedono. Di contro, il MFEP assume le percentuali di correzione in modo arbitrario e non discrezionale. Tuttavia talvolta le regole discrezionali nella EP sono anch'esse arbitrarie e scelte solo per permettere una convergenza più rapida con il minimo impatto sull'efficienza e sull'equità, ciononostante la loro presenza costituisce una differenza che dovremmo tenere in mente.

5.1.1.5 Informazione disponibile

Forse, si può affermare che la differenza maggiore tra il MFEP e la EP è, alla fin fine, l'uso diffuso dell'informazione qualitativa. Il fatto che nell'EP i consumatori ed i produttori hanno accesso a descrizioni dettagliate sulle cose prodotte e consumate dalle persone e gli effetti di ciascun prodotto, permette agli attori dello sviluppo economico di essere "più umani" rispetto ad ogni altro sistema interamente dipendente dai prezzi quantitativi. Di nuovo, la comodità nell'elaborare il modello, e il desiderio di verificare se particolari conclusioni dipendono da questa informazione, impongono l'eliminazione delle informazioni qualitative dal MFEP.

5.1.2 Sintesi delle differenze

In sintesi:

1. il MFEP non tiene conto dell'empatia interpersonale;
2. il MFEP non tiene conto della "conoscenza globale";
3. il MFEP non definisce esplicitamente le federazioni di consumatori o i consigli di produttori, tuttavia il MFEP può essere interpretato come se incorporasse gli effetti di questi;
4. il MFEP non contiene procedure che accelerano la convergenza;
5. le proprietà dello scambio informativo nel MFEP sono meno robuste.

In altri punti di questo capitolo torneremo su queste differenze per mostrare come alcuni risultati ottenuti per il MFEP possano essere applicati anche per la EP.

5.2 Modelli per il consumo

Nell'EP i consigli di consumatori avanzano delle proposte di consumo che massimizzano il benessere e lo sviluppo dei propri membri senza tuttavia trattamenti preferenziali per loro stessi, o, in altre parole, con la condizione che tutti gli altri consumatori abbiano la possibilità di fare lo stesso¹.

Nello specifico, ogni consiglio di consumatori massimizza lo sviluppo ed il benessere dei propri membri a condizione che questo non richieda di usare più risorse produttive scarse e a volte impegno lavorativo debilitante a testa rispetto ad ogni altro consiglio, a meno di speciali dispense.

Per modellare il comportamento dei consumi in un MFEP, ricordiamo perciò che i consumatori di un consiglio locale sviluppano collettivamente una richiesta di beni, prendendo in considerazione gli effetti sul loro benessere immediato e sulle loro capacità di sviluppo, i quali costituiscono tutti insieme il loro benessere economico totale. $W(h)$ rappresenti ora il benessere economico totale di un consiglio di consumatori $CC(h)$ come rappresentato dalle loro richieste collettive. $U(h)$ rappresenti ora il benessere immediato di un consiglio di consumatori $CC(h)$. $C(h)$ sia ora un vettore di caratteristiche umane dei membri di $CC(h)$ che difinisca le abilità dei membri

¹Assumiamo per convenienza che l'impegno lavorativo sia uguale e che non vengano erogati né crediti né prestiti. Eventuali divergenze possono essere trattate come spiegato nel Capitolo 3.

di $CC(h)$ per conseguire il benessere ottenuto dalle varie attività di consumo. Sia ora $\delta C(h)$ la variazione delle caratteristiche umane dei membri del consiglio $CC(h)$, e si noti che la motivazione per auspicare un particolare $\delta C(h)$ sarà quella di arrivare ad un $C(H)$ più favorevole dal quale in futuro deriverà benessere².

Allora il welfare che i consigli di consumatori cercheranno di massimizzare nella loro attività di pianificazione del consumo è:

$$P^j = \{P_l^j \dots P_k^j \dots P_n^j\} \quad j = 1 \rightarrow \text{Unità produttive} \quad (5.1)$$

$$\bar{P}^j = \{\bar{P}_l^j \dots \bar{P}_k^j \dots \bar{P}_n^j\} \quad j = 1 \rightarrow \text{Unità produttive} \quad (5.2)$$

$$C^j = \{C_l^j \dots C_k^j \dots P_n^j\} \quad j = 1 \rightarrow \text{Cittadini} \quad (5.3)$$

$$\bar{C}^j = \{\bar{C}_l^j \dots \bar{C}_k^j \dots \bar{C}_n^j\} \quad j = 1 \rightarrow \text{Cittadini} \quad (5.4)$$

Poniamo ora:

x , il vettore che esprime il livello dell'attività di produzione;

A , la matrice degli *input* dei beni prodotti per alcune attività (*input* intermedi);

K , i coefficienti della matrice del capitale iniziale (macchine e procedimenti che devono essere già disponibili per produrre *output*);

k^* , il vettore dei beni capitali disponibili;

R , la matrice di *input* delle risorse non rinnovabili e scarse;

r^* , il vettore delle risorse disponibili non rinnovabili e scarse;

L , la matrice di *input* del lavoro diretto per differenti tipi di lavori;

I^* , il vettore di *input* del lavoro disponibile;

v , un vettore (riga) del valore sociale relativo dei beni prodotti.

Così in economia $[A, K, R, L]$ costituiscono la relazione tecnica della produzione e include molteplici tecniche. Ma per ora assumiamo che ogni attività produca un singolo output così che possiamo identificare ogni industria con quello che produce. Un risultato elementare è che detto P^k il

²Questo trattamento poco ortodosso delle componenti del benessere economico totale, costituite dal soddisfacimento e dallo sviluppo delle preferenze, è elaborato ulteriormente nel Capitolo 6 di *Welfare Economics*.

vettore dei prezzi ombra per i beni capitali scarsi, P^r il vettore dei prezzi ombra per le risorse scarse non produttive e P^l il vettore dei prezzi ombra per i diversi tipi di lavoro, il vettore (P^k, P^r, P^l) è la soluzione del problema duale del problema primario della pianificazione di tutta l'economia.

Il problema primario sarà:

$$P^{\text{Impianto}(j)} = \frac{\sum_{i=1}^{NWP(j)} p_{ij}}{NWP(j)} \quad (5.5)$$

$$P^{\text{Industria}(k)} = \sum_{j=1}^{NPI(k)} P^{\text{Impianto}(j)} \quad (5.6)$$

Ed il problema duale sarà:

$$P^E = \sum_{k=1}^{NPI(k)} P^{\text{Industria}(k)} \quad (5.7)$$

Dove il vincolo duale si può allora scrivere come:

$$P^{\text{Attore}} \times [P^{\text{Attore}}] = \bar{P}^{\text{Attore}} \quad (5.8)$$

la quale dice semplicemente che i prezzi ombra devono essere tali che il valore di tutte le risorse e di tutti i lavori usati direttamente e indirettamente nelle attività svolte, aggiunto al valore di tutti i beni capitali impegnati sia direttamente sia indirettamente nelle attività, devono essere almeno grandi come il beneficio ottenuto dalle attività stesse. Ora, supponiamo che \hat{y}_h sia il vettore delle particolari quantità di differenti tipi di beni prodotti e richiesti dal consiglio $CC(h)$. Allora

$$\bar{P}^E = C^E + P^E + SL^E \quad (5.9)$$

sarà il costo sociale quantificabile delle proposte di consumo \hat{y}_h .

Va notato che se i prezzi ombra del lavoro fossero derivati dalla soluzione del problema di pianificazione duale, come sopra visto, allora fintanto che questi riflettono le diverse produttività dei vari tipi di lavoro – il risultato del lavoro necessario, di possibilità tecnologiche e preferenze di beni – essi non rifletteranno la desiderabilità differenziale calcolata secondo il punto di vista dei lavoratori. In tal caso, le equazioni di cui sopra non rappresenteranno degli indicatori completamente accurati del costo sociale delle proposte di consumo. Tuttavia, per il MFEP, descriveremo successivamente i prezzi ombra per il lavoro generato dalle procedure iterative di pianificazione che include questi componenti. E dato che i prezzi ombra da noi usati sono

quelli derivati dalle procedure del MFEP precedentemente definite (e non i prezzi ombra derivati dal problema duale della pianificazione discusso in questa esposizione euristica dei problemi affrontati dai produttori e dai consumatori nella nostra economia), la stima dei costi sociali che abbiamo calcolato nel MFEP riflettono la desiderabilità differenziale delle differenti categorie di lavoro.

Questa presentazione euristica è sufficiente ad illustrare la logica del consumo. I consumatori di $CC(h)$ propongono consumi a loro gusto considerando sia l'effetto di soddisfazione, sia i cambiamenti che si aspettano che produca la loro attività di consumo. Cioè, i consumatori cercano di massimizzare il loro proprio benessere economico totale $W(h)$, dove

$$\pi(G) = \pi \times G \quad (5.10)$$

Ma le proposte di consumo saranno giudicate dagli altri consumatori per evitare che queste implicino un maggiore uso di risorse produttive scarse, procedimenti e capacità lavorative *pro capite*. Cioè, gli altri vorranno sapere se $\pi = \{\pi^i\}$ è maggiore, minore o uguale a zero, dove \hat{y}_a è il consumo medio richiesto dal consiglio $CC(h)$ che, per semplicità, assumiamo avere lo stesso numero di membri.

$$\begin{aligned} V[C^{\text{Attore}}] &= \pi \times C^{\text{Attore}} = \sum_i \pi_i \times c_i^{\text{Attore}} \\ V[P^{\text{Attore}}] &= \pi \times P^{\text{Attore}} = \sum_i \pi_i \times p_i^{\text{Attore}} \\ V[\bar{P}^{\text{Attore}}] &= \pi \times \bar{P}^{\text{Attore}} = \sum_i \pi_i \times \bar{p}_i^{\text{Attore}} \end{aligned} \quad (5.11)$$

Nella EP, i consumatori sono invitati ad analizzare criticamente ogni altra proposta di consumo, e in particolare gli altri potrebbero commentare il tipo di $DC(h)$ scelto. Ma per proposte che non eccedono dal costo sociale medio *pro capite*, gli altri consigli possono solo consigliare ma non porre il veto. D'altra parte, per proposte che eccedono la media dei costi sociali per consumatore, gli altri consigli di consumatori possono porre il veto. Per modellare questo comportamento, assumiamo che la disuguaglianza di cui sopra sia una ulteriore condizione a cui devono sottostare i consigli di consumatori $CC(h)$ nel MFEP.

5.2.1 Differenze rispetto al consumo partecipativo

Come notato precedentemente, questo modello si discosta dal consumo partecipativo per qualche aspetto.

1. Per garantire la corrispondenza con l'aspetto del consumo di una economia partecipativa reale, il modello dovrebbe includere esplicitamente gli individui.

L'assenza di individui è la differenza minore che può essere gestita in due modi. Potremmo ridurre ciascuna unità nel MFEP ad un solo membro. Oppure, più realisticamente, possiamo notare che se il modello di consiglio nel MFEP produce risultati desiderabili, nulla impedisce agli individui di ciascuna unità di distribuire la "bontà" del gruppo tra loro stessi in modo efficiente ed equo.

2. Vi è una differenza che riguarda gli scopi presunti dei consumatori. Nel MFEP i consumatori cercano di massimizzare il loro proprio benessere e sviluppo senza includere nei loro scopi il benessere delle altre persone appartenenti ad altre unità.

Per essere sicuri, le restrizioni sul consumo nel MFEP assicurano che venga garantita l'equità, ma non incorpora nessuna sensibilità istituzionale o motivazionale sebbene il benessere di ognuno dipenda dal benessere degli altri. D'altra parte, gli attori di una EP sono in grado di esprimere e sviluppare solidarietà. Tuttavia, questa differenza non significa che l'EP non funzioni altrettanto bene del MFEP.

3. Il MFEP non include nessun meccanismo per la comunicazione o per l'uso qualitativo dei dati.

Nonostante una differenza significativa, ancora una volta questo non diminuisce la probabilità che l'EP si comporti bene come il MFEP.

4. L'assenza della definizione esplicita di federazioni di consumatori nel MFEP sembra essere una differenza significativa rispetto alla EP che certamente potrebbe avere degli impatti sulle proprietà di efficienza del MFEP.

Tuttavia, il MFEP ha un sufficiente grado di astrazione che permette di interpretare ogni consiglio di consumatori astratto del MFEP come una federazione di consigli di consumatori di quartiere, di città, di stato o di nazione quando ciò soddisfa i nostri scopi.

In altre parole, $CC(h)$ potrebbe essere un consiglio di consumatori di quartiere, ma $CC(w)$ potrebbe essere interpretato anche come un consiglio di consumatori di zona, $CC(s)$ come una federazione di stato, e $CC(n)$ come una federazione nazionale. Quindi, finché è chiaro che le federazioni

di consumo partecipano come attori nel processo di pianificazione iterativo proprio come fanno i consigli di consumatori di quartiere, che la funzione di benessere per le federazioni rappresenta la preferenza media di tutti i membri di una federazione riguardo i beni pubblici, e che i consumatori sono “gravati” in quota proporzionale alle richieste della federazione, allora il MFEP è sufficiente a “verificare” la EP riguardo all’efficienza anche sotto l’assunzione di beni pubblici e effetti esterni, come sarà presto chiarito.

5.3 Modelli per la produzione

La teoria economica tradizionale tratta il lavoro come il luogo dove materiali fisici vengono trasformati mediante non specificati processi che coinvolgono il lavoro umano. La sola preoccupazione è che la trasformazione avvenga in modo efficiente. Gli input possono generare maggiori output? Possiamo ottenere le stesse trasformazioni fisiche con minor lavoro o con migliori condizioni di lavoro?

Al contrario, noi vediamo un consiglio di lavoratori $WC(j)$, come un altro centro dell’attività umana che ha conseguenze umane sia a breve termine sia a lungo termine, ed è altrettanto coinvolto nelle conseguenze che hanno le attività degli altri. Tuttavia, in una EP i lavoratori possiedono delle informazioni specifiche che gli permettono di considerare il benessere degli altri lavoratori e degli altri consumatori. Ed i lavoratori partecipativi di una EP sanno di essere consumatori e che i loro consumi dipendono dalla produzione totale, la quale di nuovo dipende dalle loro proposte di produzione. Ma fintanto che queste caratteristiche di produzione di una EP non vengono incluse in un MFEP, non possiamo modellare i consigli di lavoratori del MFEP; consigli considerati come centro delle attività umane che influenzano il benessere immediato e le caratteristiche future dei partecipanti all’economia tanto quanto le prospettive degli altri.

5.3.1 Restrizioni

Nell’EP, gli attori sanno che i sistemi di mansioni verranno bilanciati attraverso i luoghi di lavoro ed i consumi proporzionati all’impegno lavorativo. Questo fatto è consigliabile affinché vengano fatte proposte che massimizzino soprattutto il benessere sociale poiché questo, sotto equi accordi, massimizza anche il benessere di ciascuno. Invece, assumiamo che i lavoratori di ogni consiglio $WC(j)$, faccia proposte per massimizzare il loro proprio benessere e sviluppo ottenuto dal lavoro, cioè $W(j) = W(U(j), \delta(j))$. Ma nel massimizzare il proprio benessere, i consigli di lavoratori dovranno sottostare a qualche restrizione. Per esempio:

1. non vogliamo che qualche lavoratore lavori poche ore, o lavori a passo di lumaca, o lavori nel lusso mentre altri lavoratori lavorano molte ore, con ritmi elevati o in condizioni pericolose;
2. non vogliamo che qualche esperienza di lavoro sia significativamente molto più qualificante di altre;
3. non vogliamo che qualche attività lavorativa usi una quantità eccessiva di risorse scarse, macchinari di valore, o input secondari per generare output di basso valore o non voluti;
4. non vogliamo che persone con competenze di ingegneri minerari lavorino alla costruzione di strade mentre ingegneri civili lavorano nelle miniere.

Le restrizioni 3 e 4 sono richieste tipiche delle economie tradizionali per garantire l'efficienza produttiva e vengono trattate esplicitamente nel nostro modello formale, scegliendo però di non trattare i punti 1 e 2 allo stesso modo dei punti 3 e 4. Noi vogliamo che i lavoratori facciano il possibile per rendere la propria vita lavorativa appagante e qualificante senza però che questo presupponga, per gli stessi, una posizione privilegiata. Così potremmo richiedere alle procedure di pianificazione di equalizzare le condizioni di lavoro in tutti i consigli, così che oltre al fatto che ogni lavoratore di un consiglio avrà una situazione confrontabile con quella di tutti gli altri appartenenti allo stesso consiglio, ogni consiglio avrà le stesse condizioni medie di ogni altro. Però rifiutiamo questo approccio perché eliminerebbe la diversità, sarebbe inefficiente in modo non necessario e tenderebbe a ridurre le qualità della vita lavorativa ad un minimo comun denominatore. Invece, noi permettiamo ai consigli di sviluppare delle condizioni di lavoro molte diverse tra loro ma richiedendo ai lavoratori di un consiglio con condizioni di lavoro non nella media di bilanciare il loro tempo di lavoro tra due o più consigli per ottenere effetti comparabili.

In altre parole, nel MFEP assumiamo che differenti gruppi di lavoratori partecipino ai processi di pianificazione tentando di massimizzare la qualità della vita lavorativa nel loro consiglio di lavoratori primario soggetti alle sole condizioni dei punti 3 e 4. Dopo che il piano viene completato, i lavoratori dividono il tempo tra varie unità per trattare i punti 1 e 2. Così la procedura di pianificazione di un MFEP è capace di affrontare le inefficienze (3 e 4), mentre le iniquità e le diverse qualificazioni (1 e 2) vengono trattate attraverso un rimescolamento post-pianificazione delle assegnazioni dei compiti e dei programmi organizzati da parte delle *Giunte dei sistemi di mansioni* dell'intera economia.

Perciò, nel MFEP trattiamo i consigli di lavoratori in modo analogo a come sono stati trattati i consigli di consumatori. Ogni consiglio di lavoratori tenta di massimizzare la bontà generale delle esperienze lavorative dei propri membri, essendo però soggetto alla costrizione che questa sia altrettanto utile al resto della società in ogni lavoro che esso svolge tanto quanto ogni altro consiglio di lavoratori altrettanto equipaggiato.

5.3.2 Differenti finanziamenti produttivi

L'individuare il "equamente dotato" è la chiave per modellare la produzione in un MFEP. Un particolare consiglio di lavoratori viene definito dalle competenze e la formazione dei suoi membri e dagli assetti produttivi (procedure ed equipaggiamenti) a loro disposizione. Cioè, tutti i consigli di lavoratori hanno delle capacità produttive uniche, ma non tutti i consigli di lavoratori vengono creati uguali. Qualcuno ha maggiori capacità *pro capite*, altri meno. Non vogliamo che consigli di lavoratori dotati di maggiori capacità si avvantaggino di altri meno dotati mediante presentazione di proposte che per i consigli meno dotati rappresentano un impegno e un sacrificio considerevoli, ma che per consigli maggiormente dotati rappresenta un impegno insufficiente.

Ma come definiamo la misura di "equamente dotato"? E se anche ci fosse un modo effettivo per classificare i consigli di lavoratori WC in differenti gruppi con stessa "uguaglianza di dotazione" rispetto alle capacità produttive, come possiamo valutare che un gruppo di WC "equamente dotato" abbia più o meno capacità di un altro? In ultima analisi tutte le proposte dei WC devono essere valutate in relazione ad altre in modo che i partecipanti alle procedure di pianificazione possano giudicare quali proposte rappresentano un impegno accettabile e dunque approvabile e quali no.

Come nel consumo, i prezzi indicativi giocano un ruolo critico in relazione alla dotazione produttiva di differenti WC . Se, come nel caso dei consigli di consumatori (CC), assumiamo un vettore di prezzi indicativi noti, possiamo misurare sia le capacità produttive di ogni WC sia i costi sociali di ogni input intermedio da questo richiesto sia l'utilità sociale degli output che il WC propone di rilasciare.

Pensando a come è stato definito il MFEP, è chiaro che un modello a "capitali mobili" risulta non appropriato poiché non riuscirebbe a rendere chiaro ciò che distingue un WC da un altro. Nell'approccio a capitali mobili, le dotazioni produttive differenziate scompaiono come se le unità fossero caratterizzate, rispetto ad altre, solo da un numero identificativo. Anche nel modello debreuviano le varie unità produttive risultano distingui-

bili mediante i differenti gruppi di output possibili, ma non perché le aziende del modello inizino la produzione con macchinari particolari o con personale che possiede competenze e conoscenze particolari. Nel modello debreviano ogni centro di produzione ha un unico progetto tecnico di produzione – da cui i profitti differenziati che le differenti aziende accumulano, nella soluzione del modello competitivo debreviano. Ma certamente la prima cosa che una economia partecipativa dovrebbe fare è pubblicare i suoi piani di produzione! Da questo segue che non possiamo sviluppare completamente le assunzioni debreviane. Nei modelli di Sraffian o di Von Neuman le industrie sono definite ma si presuppone che tutte le aziende appartenenti ad un tipo di industria abbiano accesso alla stessa tecnologia, e usino la stessa tecnologia per produrre i loro prodotti. E' chiaro che questo non ci aiuta a rappresentare le WC come unità che si distinguono per diverse capacità (tecniche e umane) produttive.

In conclusione, noi vogliamo riconoscere l'esistenza di persone particolari con diverse capacità, competenze ed esperienze lavorative. Non possiamo qualificare tutti gli aspetti che rendono unici i vari consigli di lavoratori. Per esempio, non si può prendere in considerazione in un MFEP la relazione sociale che si stabilisce tra i lavoratori che formano uno stesso consiglio. Possiamo considerare invece, per un determinato anno sia la formazione e le competenze scarse sia le caratteristiche produttive degli impianti e degli equipaggiamenti industriali.

5.3.3 Consigli di lavoratori

Ciò che distinguerà un WC è la combinazione di risorse umane e fisiche con le quali inizieranno. Queste sono composte dalle caratteristiche produttive dei membri di WC , e dalle macchine e dai processi che WC ha quando la pianificazione inizia. Tenendo in mente questo, siamo pronti per definire la produzione di un MFEP.

Sia l^j il vettore del numero di unità di ogni categoria di lavoro presente inizialmente in $WC(j)$ dove

$$B = \frac{\pi \times C^E}{N} \quad (5.12)$$

Sia k^j il vettore dei capitali iniziali stoccati (procedure ed equipaggiamenti) che caratterizza $WC(j)$ dove

$$D(G) = Tot[C^I(G)] = \sum_i x_i \times y_i \text{ per ogni } (x_i, y_i) \text{ appartenente a } C^I(G) \quad (5.13)$$

E sia \widehat{k}_j il vettore del numero di unità di ogni categoria di beni capitali che $WC(j)$ propone di aggiungere o togliere dal proprio capitale iniziale stoccato e \widehat{l}_j sia il vettore del numero di unità di ogni categoria di lavoro che $WC(j)$ propone di aggiungere o togliere. Allora, ogni $WC(j)$ avrà inizialmente a disposizione, per le sue risorse produttive, un totale di

$$ST^I(G) = \widehat{P}^E(G)^I - P^E(G)^I - D^I(G) - SL^I(G) \quad (5.14)$$

che definisce quanto output socialmente utile ci si può ragionevolmente aspettare. Se il $WC(j)$ vorrà cambiare per ottenere un lavoro con maggiore o minore produttività, potrà presentarlo come parte della sua proposta ad ogni iterazione:

$$\begin{aligned} \widehat{l}_{ij} > 0 & \text{ (che richiede maggior lavoro del tipo } i\text{-esimo) oppure} \\ \widehat{l}_{ij} < 0 & \text{ (che richiede minor lavoro del tipo } i\text{-esimo).} \end{aligned}$$

Allo stesso modo, se il $WC(j)$ vuole rilasciare o richiedere più di qualche suo bene capitale stoccato, esso può presentarlo come parte della sua proposta ad ogni iterazione:

$$\begin{aligned} \widehat{k}_{ij} > 0 & \text{ (che richiede maggior capitale di tipo } i\text{) oppure} \\ \widehat{k}_{ij} < 0 & \text{ (che richiede maggior capitale di tipo } i\text{).} \end{aligned}$$

Si noti che l'assunzione che nessun nuovo capitale o tipo di lavoro diventa disponibile per l'intera economia nel periodo significa che

$$ST^I(G) = S^I(G) - D^I(G) - SL^I(G) \quad (5.15)$$

Così, se indichiamo \widehat{a}_j come il vettore di $WC(j)$ per gli input proposti necessari alla produzione di un bene e detto \widehat{r}_j il vettore $WC(j)$ delle risorse di input proposte, segue che

$$S^1(G) \rightarrow S^2(G) \rightarrow S^3(G) \rightarrow S^4(G) \rightarrow S^5(G) \rightarrow \dots \rightarrow S^i(G) \quad (5.16)$$

rappresenta il valore sociale degli input di $WC(j)$ richiesti dalle loro proposte, aggiunto a il valore sociale dei loro equipaggiamenti produttivi,

e corretto con le proposte di aumenti o diminuzioni. Se \widehat{y}_j è il vettore di output proposto da $WC(j)$, allora \widehat{py}_j è il valore sociale di questi output, e finché vale

$$Proj[C^I(G)][1 + \delta\{C^I(G)\}] = \mu\{C^I(G)\} \quad (5.17)$$

le proposte di $WC(j)$ non saranno quelle che possono essere chiamate “socialmente abusive” (ricordiamo che il problema duale di pianificazione societario trova dei prezzi ombra tali che

$$\delta\{C^I(G)\} > 0 \quad (5.18)$$

con l’uguaglianza stretta per ogni attività che appartiene alla soluzione ottimale). Nel modello formale delle economie tradizionali, le unità di produzione vengono assunte tali da massimizzare

$$\delta\{C^I(G)\} < 0 \quad (5.19)$$

e sottoposte alle restrizioni di conoscenza tecnologica. Nel nostro modello, invece, i WC tentano di massimizzare il benessere dei propri membri – cioè la soddisfazione e lo sviluppo – soggetti alle costrizioni di cui sopra. Se $U(j)$ rappresenta la soddisfazione immediata dei membri e $\delta C(j)$ rappresenta il loro sviluppo, allora $W(j) = W(U(j), \delta C(j))$ rappresenta la loro funzione di benessere.

5.3.4 Differenze rispetto alla produzione partecipativa

Ribadendo il concetto, il nostro modello approssima, ma non pienamente, la rappresentazione completa della produzione partecipativa.

1. Una differenza risiede in ciò che i lavoratori prendono in considerazione nel fare le loro scelte. Nel MFEP, i produttori tentano di massimizzare il loro proprio benessere assumendo che ciò non dipenda da nient’altro.

Ancora, le restrizioni assicurano che l’equità non sia violata, ma non viene considerata l’empatia, e i comportamenti che stimolano la solidarietà non vengono inclusi.

2. Il MFEP non include nessun meccanismo che usi le informazioni qualitative.

Ancora, come vedremo, questa differenza dimostra che non è diminuendo la verosimiglianza che l'economia partecipativa funzionerà bene come il MFEP.

3. Le federazioni di consigli di lavoratori non sono definite esplicitamente nel MFEP.

Infine scopriremo che, in un MFEP, la produzione di esternalità e le economie di scala possono essere rappresentate (come se queste fossero trattate in una EP) interpretando qualche $WC(j)$ come federazione a base regionale e qualche altra $WC(j)$ come federazione di industrie.

5.4 *Riflessioni formali sulle finalità dei consigli*

A questo punto possiamo riassumere i problemi che si trovano ad affrontare i consigli di consumatori e di lavoratori nelle FMPE. Il problema per un normale consiglio di consumatori, $CC(h)$, è

$$Proj[S^I(G)]\{1 - \delta S^I(G)\} = \mu\{S^I(G)\} \quad (5.20)$$

$$\delta\{S^I(G)\} > 0 \quad (5.21)$$

dove \hat{y}_a è il carico medio di consumo richiesto così che questa espressione rappresenta una equa restrizione del budget sul consumo in un MFEP.

Il problema per un normale consiglio di lavoratori, $WC(j)$ è:

$$Tot[C^I(G)] = \sum_i x_i \times y_i = \mu\{C^I(G)\}N \quad (5.22)$$

$$\delta\{S^I(G)\} < 0 \quad (5.23)$$

che ci dice che i lavoratori sono liberi di massimizzare la qualità della vita lavorativa fintanto che il valore sociale del loro contributo all'“output” supera i costi sociali in cui sono incorsi producendolo. Ora, se le funzioni di benessere dei consigli di consumatori avessero tutte le proprietà di convessità assunte tradizionalmente nelle analisi formali per le preferenze esogene del singolo consumatore, la restrizione sul consumo di cui sopra, letta come una uguaglianza, sarebbe un iperpiano separato tra “l'insieme dei consumi meno preferiti” e “l'insieme dei consumi socialmente non-abusivi” (cioè non troppo esosi) di $CC(h)$. E se le funzioni di benessere dei consigli dei lavoratori avessero le stesse proprietà di convessità e l'insieme delle possibilità

di produzione dei consigli di lavoratori avessero le stesse proprietà di convessità normalmente assunte, allora le restrizioni sulla produzione di cui sopra, lette come uguaglianza, sarebbero un iperpiano separato tra “l’insieme della produzione meno preferita” e “l’insieme delle produzioni socialmente non-abusive” (cioè non troppo pigra) di $WC(h)$. Sotto queste ipotesi, gli obiettivi di CC e WC potrebbero venir integrate nella procedura di pianificazione presentata precedentemente per ottenere le familiari proprietà di convergenza e ottimità.

Vale la pena notare la somiglianza tra i problemi di pianificazione incontrati dai CC e dai WC nel MFEP. Questa equivalenza formale riflette la nostra intuizione di base secondo cui il lavoro ed il consumo sono entrambi degli esempi di attività socio-economica che influenzano sempre sia il benessere di quelli che sono direttamente coinvolti sia le prospettive di altri. Quindi, in entrambi i casi di consumo e produzione, il problema della scelta, per come lo concepiamo, è che gruppi di persone perseguano il proprio benessere con la restrizione della responsabilità sociale, il quale dal nostro punto di vista si traduce nel concedere agli altri uguali mezzi per raggiungere i loro obiettivi.

5.5 *Allocazione*

Aggiungiamo adesso un Ufficio di pianificazione, UP, che non accumula e non ricorda alcuna informazione dalle iterazioni precedenti. Di fatto, dal momento che le funzioni dell’UP nel MFEP possono essere descritte da un algoritmo matematico, tutte le sue funzioni potrebbero essere automatizzate. E siamo pronti a dare una descrizione formale della procedura di pianificazione decentralizzata del MFEP.

Gli attori del processo di pianificazione sociale e iterativo sono i consigli dei consumatori, $CC(h)$, i consigli dei lavoratori $WC(j)$, e l’ufficio di pianificazione, UP. Il MFEP è una variante di un famoso processo iterativo informato dai prezzi, sviluppato originariamente da Oscar Lange, Kenneth Arrow e Leonid Hurwicz.

1. Ogni $CC(h)$ fa una proposta iniziale arbitraria, \hat{y}_h

Dal momento che le proposte di consumo in un MFEP possono essere arbitrarie, proposte di consumo realistiche effettuate alla luce del piano e dei prezzi indicativi dell’anno precedente, e della crescita attesa o desiderata dovrebbero convergere con un minor numero di iterazioni.

2. Ogni $WC(j)$ fa una proposta iniziale arbitraria N pari a:
 $N = \sum_i y_i$

Ancora una volta, il fatto che il MFEP permette che le proposte siano arbitrarie fa sì che le proposte in un'EP, basate sui prezzi indicativi dello scorso anno e sulla conoscenza dei desideri di consumatori e lavoratori espressi nelle iterazioni iniziali dell'anno precedente, dovrebbero convergere dopo un numero minore di iterazioni.

3. L'UP propone un vettore di prezzi arbitrari, $\hat{P} = [\hat{p}, \hat{p}_k, \hat{p}_l, \hat{p}_r]$

Generalmente si assume che questo vettore sia $\hat{P} = (1, \dots, 1, \dots, 1)$. Nell'EP abbiamo suggerito che gli impiegati del comitato di facilitazione potrebbero calcolare in anticipo i prezzi basandosi sui prezzi finali dell'anno precedente, aggiustati per tener conto di probabili cambiamenti. Sia che questo calcolo venga effettuato secondo una formula, sia che venga lasciato all'esperienza dei lavoratori addetti alle iterazioni, non può diminuire la capacità dell'EP di realizzare gli obiettivi desiderabili del MFEP, e dovrebbe ridurre il numero di iterazioni necessarie.

4. Ogni $CC(h)$ cambia la propria domanda per il bene i secondo la regola:

$$Val[Tot[S^I(G)]] = Val[\mu\{S^I(G)\}]N = \pi^G\{\mu S^I(G)\}N \quad (5.24)$$

\hat{y}_N il vettore della produzione totale netta proposta da tutti i WC nella fase 2;

$\hat{\mu}(D)$

N = il numero di consigli di lavoratori

α = un coefficiente di aggiustamento arbitrario compreso tra 0 e 1 ($0 < \alpha < 1$).

La formula (5.24) dice semplicemente:

1. Se un *CC* stima che l'aumento del proprio benessere derivato dalla prima unità del bene *i* è inferiore al valore che gli verrà "imputato" da altri consigli per le risorse richieste per produrre il bene *i*, allora non dovrebbe domandare il bene *i*.
2. Se un *CC* stima che il cambiamento del proprio benessere derivante da un'unità addizionale del bene *i* è superiore (inferiore) al valore che gli verrà "imputato" da altri consigli per le risorse necessarie alla produzione del bene *i*, allora il *CC* dovrebbe aumentare (diminuire) la propria domanda del bene *i* per un ammontare pari a una frazione di questa discrepanza.

Dovrebbe essere chiaro che questo implica che i consigli dei consumatori cambieranno le proprie richieste ogni qualvolta che la differenza tra i benefici sociali e i costi sociali aumenterebbe. Se i *CC* in un MFEP non propongono alcun cambiamento è perché hanno raggiunto l'ottimo locale, soddisfacendo le condizioni necessarie e sufficienti di Kuhn–Tucker. La differenza con un'EP risiede solo nel fatto che le stime dei costi sociali sono basate non solo sugli attuali prezzi indicativi – che sono l'unico elemento preso in considerazione nel modello formale – ma anche su informazioni qualitative inclusa una descrizione delle conseguenze umane del produrre e consumare diversi beni. Ancora una volta, l'informazione aggiuntiva disponibile nell'EP può solo migliorare la qualità delle stime dei veri costi e benefici sociali. E' vero anche che in un'EP gli aggiustamenti non sono limitati a un fattore proporzionale arbitrario, indipendente dall'eccesso di domanda e di offerta.

5. Ogni *WC* cambia la propria proposta aumentando, diminuendo o lasciando invariato gli $\hat{a}_{ij}, \hat{k}_{ij}, \hat{r}_{ij}, \hat{l}_{ij}$, e implicitamente il vettore \hat{y}_{ij} secondo le seguenti regole:

$$\sum_G Val[Tot[C^I(G)]] = \pi \times [\hat{\mu}(D)]N \quad (5.25)$$

$$\hat{\mu}(S) \quad (5.26)$$

dove β è coefficiente di aggiustamento arbitrario compreso tra 0 e 1 ($0 < \beta < 1$).

Si ricordi che gli altri consigli giudicano le proposte dei consigli dei lavoratori tenendo conto della relazione i benefici sociali del loro output e i costi sociali dei loro input. Insieme queste regole esprimono l'idea che se cambiando il mix input/output aumenta il beneficio sociale netto, il consiglio dei lavoratori effettuerà quel cambiamento. O se il maggior benessere dei lavoratori coinvolti supera l'eccesso dei costi sociali rispetto ai benefici sociali di altri provocato dal cambiamento, allora si effettuerà quel cambiamento.

Ma questo implica che ogni qualvolta che i produttori potranno aumentare la produzione, generando un beneficio sociale netto positivo, lo faranno. Il fatto che in un'EP sono disponibili informazioni qualitative addizionali, oltre ai prezzi indicativi, significa che gli attori in un'EP potranno stimare meglio i costi e i benefici sociali. Allo stesso modo, coefficienti di aggiustamento più flessibili possono facilitare una convergenza più rapida. Inoltre, l'EP adotta diverse regole per limitare le risposte degli attori durante alcune iterazioni. Il vantaggio è che questi meccanismi possono accelerare la convergenza. Lo svantaggio è che potrebbero introdurre piccole disuguaglianze e inefficienze. Il trucco, naturalmente, è scegliere le regole in cui i risparmi in termini di tempo sono maggiori delle disuguaglianze o inefficienze che introducono.

6. L'UP cambia i prezzi $\hat{P} = [\hat{p}, \hat{p}_k, \hat{p}_l, \hat{p}_r]$ secondo la seguente regola:

$$\sum_G Val[Total[S^I(G)]] = \pi \times [\hat{\mu}(S)]N \quad (5.27)$$

dove γ è un coefficiente di aggiustamento arbitrario compreso tra 0 e 1 ($0 < \gamma < 1$).

In base a questa regola, il prezzo di un bene per cui esiste un eccesso di domanda aumenta, mentre il prezzo di un bene per cui esiste un eccesso di offerta diminuisce. In tal modo, le proposte convergono verso un piano fattibile. La differenza tra un MFEP e l'EP, in questo caso, è che in un MFEP gli aggiustamenti di prezzo sono sempre una percentuale arbitraria dell'eccesso di domanda, mentre in un sistema di EP gli aggiustamenti possono variare in modo da accelerare la convergenza. La discussione di questo aspetto è rimandata al capitolo 6.

Il resto del processo di pianificazione nel MFEP ripete semplicemente i passi da 1 a 6 fino a quando non si verificano ulteriori aggiustamenti.

La dimostrazione che questo processo che, come abbiamo indicato, è una variante del processo sviluppato da Lange, Arrow e Hurwitz³, converge verso un piano ottimale e fattibile sotto le solite ipotesi di convessità, si trova nel capitolo 4 de *The Theory of Economic Planning*, di G.M. Heal (Amsterdam: North Holland Press, 1973)⁴.

Sebbene sia matematicamente equivalente, dal punto di vista economico il nostro processo di pianificazione differisce in maniera sostanziale dal processo di Lange–Arrow–Hurwicz discusso da Heal. Nel nostro modello, i consigli dei consumatori massimizzano il proprio benessere dati certi vincoli, mentre Heal assume una funzione di benessere sociale. Nel nostro modello, inoltre, i consigli dei lavoratori massimizzano il proprio benessere dati certi vincoli, mentre Heal assume la massimizzazione del profitto. Tuttavia, nonostante queste differenze economiche, la prova della convergenza del processo di Lange–Arrow–Hurwicz delineato da Heal si applica anche al nostro modello.

Ciò che fa il nostro processo sociale iterativo è “eliminare” gradualmente le proposte non fattibili dei consigli dei consumatori e dei lavoratori in due modi distinti.

1. Viene ridotta la “cupidigia” ingiustificata dei consumatori attraverso il rifiuto di altri consigli di consumatori di approvare richieste che richiedono un maggior uso per capita delle risorse produttive scarse della società, mentre la “pigritia” ingiustificata dei lavoratori viene attenuata dal rifiuto di altri consigli di lavoratori di approvare richieste che implicano un impegno lavorativo inferiore alla media. Questo tipo di selezione è espresso dai vincoli di disuguaglianza, dettati dall’equità, dei consigli di consumatori e dei lavoratori.
2. Al tempo stesso, l’eccesso di domanda di input particolarmente scarsi e di output socialmente costosi viene ridotto aumentando il prezzo indicativo pagato dai consigli che di questi beni fanno richiesta, mentre l’eccesso di offerta di output abbondanti o di input socialmente

³K. Arrow, L. Hurwicz, and H. Uzawa, *Studies in Linear and Nonlinear Programming* (Stanford, Stanford University Press, 1958).

⁴La dimostrazione, basata sulle proprietà di stabilità del metodo del gradiente per trovare i punti di sella, si trova in I. La Salle e S. Lefschetz, *Stability in Liapunov’s direct method, with applications*, Volume 4: Mathematics in Science and Engineering (New York, Academic Press, 1961). Un’estensione del teorema di stabilità che copra le discontinuità del tasso di variazione delle variabili quando si raggiungono i limiti e quando i vincoli di non negatività diventano stringenti, si trova in C. Henry, *Differential equations with discontinuous right-hand sides in mathematical economics*, *Journal of Economic Theory* 4, no. 3 (1972).

poco costosi viene ridotta riducendo i corrispondenti prezzi indicativi. Quando possibile, questi cambiamenti dei prezzi relativi inducono i consigli, che massimizzano il proprio benessere, a “spostare” le loro richieste piuttosto che a ridurle, in modo da creare simultaneamente equità e efficienza.

In termini tecnici, la convergenza e l’ottimalità dipendono dalle proprietà di convessità delle funzioni di benessere dei nostri consigli di lavoratori e di consumatori, e degli insiemi delle possibilità di produzione dei produttori. Ma mentre la convessità degli insiemi delle possibilità di produzione è una questione ben nota, le proprietà di convessità delle funzioni di benessere dei consigli non lo sono. Per di più, i nostri consigli di consumatori differiscono dai consumatori della teoria tradizionale in tre modi fondamentali. Primo, i nostri consigli di consumatori sono costituiti da un certo numero di persone le cui preferenze individuali probabilmente differiscono tra loro. Secondo, alcuni consigli di consumatori nel MFEP sono consigli di quartiere di livello inferiore, ma altri sono federazioni di consigli di livello superiore, così che le funzioni di benessere di alcuni consigli sono in realtà le funzioni di benessere per i beni pubblici di un gruppo di quartieri, distretti o regioni. Terzo, mentre nel MFEP avremmo potuto trattare le preferenze come esogene e dunque riconoscere solo gli “effetti di soddisfacimento delle preferenze” delle nostre scelte di consumo, abbiamo insistito per avere preferenze endogene e riconoscere l’importanza anche degli “effetti di sviluppo delle preferenze”. Abbiamo passato in rassegna le ragioni di questo approccio nel Capitolo 1, e abbiamo sviluppato un’analisi rigorosa nel Capitolo 6 di *Welfare Economics*, in cui abbiamo anche spiegato perché, secondo noi, l’ipotesi più realistica di preferenze endogene rende meno plausibile l’ipotesi tradizionale di convessità.

Il nostro modello dei consigli dei lavoratori è ancora più distante dal trattamento tradizionale della produzione. Oltre a trattare le preferenze di gruppo anziché individuali per la vita lavorativa e riconoscere gli effetti di sviluppo oltre che di soddisfacimento delle preferenze delle scelte lavorative, abbiamo formulato le scelte dei lavoratori negli stessi termini delle scelte di consumo. Trattandosi di una cosa inusuale, si è discusso molto poco finora di quali potrebbero essere le proprietà di convessità di questo sistema di preferenze.

In realtà, secondo noi, per la maggior parte degli economisti le ipotesi di convessità sono dettate da tempo da ragioni di convenienza anziché da vera convinzione. Le ragioni per dubitare della plausibilità delle ipotesi di convessità, necessarie a dimostrare l’esistenza degli equilibri nelle economie di mercato e la convergenza di piani di produzione realizzabili nelle diverse

versioni della pianificazione centralizzata, sono convincenti e ben note. E naturalmente ammettere l'endogeneità delle preferenze fornisce un'ulteriore ragione per dubitare che la realtà sia convenientemente convessa. Ma storicamente la necessità di ignorare questi dubbi al fine di procedere con le analisi formali è stata, per gli economisti coinvolti, ancora più convincente. In questo senso, non crediamo che elaborare la logica del nostro modello economico sotto quelle che si riconoscono essere ipotesi dubbiose di convessità sia molto diverso che per i modelli tradizionali dei sistemi economici più familiari. E' una procedura ragionevole per trattare i modelli formali, proprio nella misura in cui illustra un'importante dimensione in cui i sistemi reali, come l'economia partecipativa, dovrebbero divergere dai modelli formali, come il MFEP, se devono essere utili a qualcosa. Alcune delle differenze tra le procedure di allocazione nell'economia partecipativa e quelle del MFEP sono cioè necessarie, perché non ci si può aspettare che l'ipotesi di convessità richiesta per garantire la convergenza del MFEP valga nel mondo reale dell'economia partecipativa.

5.6 *Ricapitolazione*

Abbiamo presentato un modello formale e ben definito di un sistema economico alquanto diverso dai familiari modelli formali di consumo individualistico e produzione gerarchica integrati dai mercati o dalla pianificazione centralizzata. Il MFEP ha proprietà partecipative, sociali e di equità coerenti con la nostra versione dell'economia partecipativa; e abbiamo dimostrato come, date una serie di ipotesi necessarie per dimostrare la coerenza e l'ottimalità nei modelli familiari, il MFEP convergerà verso un piano fattibile e pareto-ottimale. Viene data così una risposta alla richiesta di un "modello teorico ben sviluppato di un sistema economico non di mercato", avanzata da Allen Buchanan.

Come abbiamo spiegato nel Capitolo 3, se le federazioni di consigli di consumatori di più alto livello partecipano nel processo di pianificazione allo stesso modo dei consigli di quartiere – proponendo e rivedendo le richieste di "beni pubblici" appropriate al loro livello – e se agli individui viene "fatta pagare" la loro quota proporzionale del costo sociale di queste richieste, non ci sono incentivi per nascondere le proprie preferenze per i beni pubblici o di cercare di "fare i furbi". Le federazioni, inoltre, sono un contesto realistico per implementare ulteriori aggiustamenti coerenti con l'efficienza lungo le linee delle preferenze rivelate e dei meccanismi pivotali discussi nella letteratura teorica della finanza pubblica. In sintesi, se riconosciamo che alcuni $CC(f)$ nel MFEP sono federazioni di consumatori di alto livello, e assumiamo che esiste una gradazione di federazioni che corrisponde a

una gradazione delle differenze tra questioni finanziarie locali e centrali, il MFEP genera stime accurate dei benefici sociali dei beni pubblici e privati, e conseguentemente dei piani ottimali.

Le federazioni di consigli dei lavoratori su base geografica consentono di fare considerazioni analoghe in merito alle esternalità della produzione. Nell'esempio tradizionale dei produttori a valle, la federazione dei consigli dei lavoratori lungo il fiume esprimerebbero una "domanda" di acqua più pulita per la produzione. La federazione non ha alcun incentivo a esagerare i benefici dell'acqua pulita – dal momento che non ci sono "compensazioni" per i danni – né esiste un incentivo a sotto stimare l'impatto negativo di un fattore inquinante. Chi inquina potrebbe avere un incentivo di breve periodo a riportare una quantità di inquinamento minore del reale, dal momento che al consiglio dei lavoratori responsabile verrà fatto "pagare" un prezzo indicativo negativo moltiplicato per la quantità di inquinamento emessa; ma questo incentivo non è molto diverso da quello di riportare una quantità di macchinari, di manodopera o un livello di abilità dei propri membri inferiore alla media, dal momento che i consigli dei lavoratori sono ritenuti responsabili anche di questi beni di queste risorse produttive. In entrambi i casi, sono necessarie misure accurate degli "input" e degli "output", ma questo è vero in qualunque sistema economico. I vantaggi del MFEP è la sua capacità di generare valutazioni accurate degli effetti esterni, assumendo che le quantità fisiche possano essere ragionevolmente stimate.

Circa un secolo fa, Oscar Lange, Abba Lerner e Fredrick Taylor hanno risposto al consenso erroneo che le imprese pubbliche non possano operare efficientemente, elaborando un modello di quella che chiamavano un'economia "socialista" che sostenevano essere capace di portare a equilibri pareto-ottimali. Sebbene non finalizzato al "dibattito sui calcoli socialisti", il loro modello ha presentato una grossa sfida a quella che era diventata la convinzione dell'"impossibilità" condivisa dagli economisti, riguardo alla supposta incapacità di un sistema a imprese pubbliche di portare a risultati efficienti. La cosa interessante è che il loro modello era stato derivato direttamente da proposizioni ben conosciute dagli economisti del loro tempo⁵.

Il nostro modello formale di un'economia partecipativa si basa pesantemente su elaborazioni ben conosciute ai microeconomisti. La procedura di pianificazione è una variazione della procedura "guidata dai prezzi" che chi è familiare con la letteratura sui meccanismi di pianificazione iterativi

⁵Per una versione moderna e accessibile del loro lavoro si veda Oscar Lange e Frederick Taylor, *On the Economic Theory of Socialism* (New York, Monthly Review Press, 1964).

conosce bene, e che hanno avuto breve fioritura alla fine degli anni '60 e inizio degli anni '70. E' vero che questa letteratura si concentrava sul risolvere quello che ai tempi era considerato il problema fondamentale della pianificazione centralizzata – in che modo l'ufficio di pianificazione potesse raccogliere informazioni sulle capacità tecniche delle diverse unità – mentre a noi interessa adattare le procedure iterative in modo che le diverse unità del sistema economico possano partecipare direttamente nel modellare un piano equo ed efficiente senza l'intervento di un ufficio centrale. Ma come nel caso di Lange, Lerner e Taylor, le tecniche che impieghiamo sono familiari presso i microeconomisti teorici da decenni. Speriamo che il nostro modello ponga altresì in discussione il pessimismo ingiustificato esistente presso gli economisti, e cioè che non esiste alcun meccanismo allocativo alternativo al mercato o alla pianificazione centralizzata. La pianificazione decentralizzata, in cui gruppi di lavoratori e consumatori partecipano direttamente nell'organizzare le proprie attività economiche, non è solo fattibile, è fortemente desiderabile.

5.7 Modelli formali e realtà

Secondo noi, gli economisti teorici sono impegnati spesso in una sorta di inganno che non vogliamo che continui. Basandosi su un appello legittimo alla necessità pratica di astrarre da infinite complessità per concentrarsi su poche relazioni chiave per scoprire le loro conseguenze non intuitive, gli economisti hanno costruito modelli astratti e formali di diversi sistemi economici. Il più conosciuto è il modello “ideale” di un'economia di mercato concorrenziale con imprese private, conosciuto a tutti coloro che hanno seguito un corso di teoria microeconomica come il modello del “capitalismo perfettamente concorrenziale”. Ma sono stati costruiti modelli “ideali” simili di economie centralmente pianificate con imprese pubbliche e varianti di economie di mercato con imprese pubbliche. L'inganno nasce non nel derivare le conclusioni dalle ipotesi postulate, ma dall'esaminare il realismo delle ipotesi e conseguentemente dal mettere in discussione il realismo delle conclusioni derivate da queste ipotesi. In particolare, le conclusioni circa la desiderabilità di varie istituzioni e sistemi economici, così come delle raccomandazioni di politica economica derivanti da conclusioni tratte da modelli formali senza cercare di stimare gli effetti delle discrepanze tra le ipotesi del modello e la realtà, possono essere molto ingannevoli. Riassumiamo qui le differenze tra le ipotesi del MFEP e la realtà dell'economia partecipativa, e tra la procedure del MFEP e le procedure dell'economia partecipativa, in modo da valutare la plausibilità e l'utilità delle conclusioni derivanti dal MFEP nella nostra valutazione dell'economia partecipativa

stessa. Ma prima riassumiamo, nello stesso spirito, la nostra valutazione delle alternative tradizionali.

5.7.1 Mercato ideale e realtà

Se i mercati reali pervenissero istantaneamente all'equilibrio, se le reali strutture di mercato fossero competitive, se acquirenti e venditori reali conoscessero perfettamente tutti i prezzi (passati e futuri) e se davvero non ci fossero esternalità o beni pubblici, *allora e solo allora* i modelli formali ci consentirebbero di concludere che i sistemi di mercato reale producono prezzi che riflettono accuratamente i veri costi e benefici sociali, e allocazioni Pareto-ottimali di beni e risorse. Ma se anche una sola di queste ipotesi non regge nei sistemi reali, i veri prezzi di mercato non stimeranno adeguatamente i costi e i benefici sociali, e le allocazioni di mercato saranno inefficienti. Non è nostro obiettivo rivedere l'ampia letteratura sugli squilibri, le imperfezioni e i fallimenti di mercato. Tutti temi importanti, ma secondo noi la sola pervasività degli effetti esterni è sufficiente perché a rendere i fallimenti di mercato onnipresenti e di conseguenza a fare della cattiva allocazione dovuta al mercato la regola, non l'eccezione, come abbiamo spiegato in dettaglio in *Welfare Economics*. Ma il punto è: (1) nella misura in cui le ipotesi del modello formale non sono comprovate, le conclusioni del modello circa l'efficiente allocazione delle risorse non sono comprovate neppure. (2) Ci sono abbondanti ragioni per dubitare della plausibilità di alcune se non di tutte le ipotesi dei modelli di mercato. I nostri due contributi alla letteratura "scettica" sui mercati sono stati sostenere che gli effetti esterni sono pervasivi, e che la distorsione contro la fornitura di beni con effetti esterni superiori alla media, tipici di qualunque economia di mercato reale, in un contesto di preferenze endogene, porterà a inefficienze sempre maggiori⁶.

Un approccio per trattare i beni pubblici è il meccanismo di rivelazione della domanda di Groves-Ledyard, in cui gli individui riferiscono al governo la loro disponibilità marginale a pagare per tutte le quantità di ogni bene pubblico. Dico quanto sono disposto a pagare per un missile, due missili ... una strada, due strade ... e così via. Il governo fornisce un livello di ogni bene pubblico in modo che il costo marginale sociale della produzione è uguale alla disponibilità marginale a pagare di tutti i consumatori. Ogni individuo viene quindi tassato in base alla sua quota proporzionale della spesa totale, meno il surplus del consumatore riportato da tutti gli altri. Io pago la mia quota del costo di tutti i beni pubblici meno la differenza tra

⁶Si veda il Capitolo 7 di *Welfare Economics*.

quello che tutti gli altri cittadini hanno detto di essere disposti di pagare per le quantità fornite e la loro quota proporzionale; lo stesso vale per tutti gli altri. L'idea fondamentale è che le tasse che pago sono di fatto indipendenti da quello che dico al governo riguardo le mie preferenze per i beni pubblici. Non posso ridurre le mie tasse rivelando informazioni inaccurate. L'unica cosa che posso fare, dando informazioni al governo, è influire sull'ammontare di ogni bene pubblico fornito, e posso farlo al meglio rivelando accuratamente le mie preferenze per i beni pubblici.

In teoria funziona. Ma si noti che ogni individuo deve rivelare al governo le sue preferenze riguardo a ogni possibile quantità di ogni bene pubblico. Non si tratta semplicemente di dire quanto pensiamo debba essere prodotto. Dobbiamo dire quanto ci piacerebbe che venisse fornita ogni possibile quantità di ogni bene pubblico. Si immagini l'apparato informativo che sarebbe necessario per comunicare tutto questo. E' un flusso di informazioni comparabile a quello necessario per un'intera economia partecipativa, perché sebbene si tratti di un numero minore di beni, si riferisce a una gamma di quantità molto maggiore. Immaginiamo adesso di incorporare questo intero apparato in un sistema di mercato. Il "settore dei beni pubblici" avrebbe una capacità informativa pressoché sufficiente per consentire l'autogestione collettiva come in un'economia partecipativa, ma il sistema "superiore" verrebbe usato solo per un sotto-settore dell'economia. Cercare di introdurre i meccanismi correttivi di Groves-Ledyard finirebbe per sovvertire il sistema di mercato.

5.7.2 Pianificazione centralizzata ideale e realtà

Un simile argomento si applica alla pianificazione centralizzata. Se i veri pianificatori conoscessero le capacità tecnologiche di tutte le unità di produzione (o se esistessero procedure con incentivi compatibili per indurre le unità reali a rivelare le loro vere capacità alle autorità centrali), se i pianificatori conoscessero i benefici sociali relativi di tutti i beni, se i pianificatori centrali fossero sicuri che i loro ordini vengono eseguiti alla lettera, se le vere occupazioni venissero assegnate e i beni distribuiti efficientemente, e se a nessuno interessasse avere un input nel processo decisionale proporzionale all'impatto del risultato del processo stesso, allora e solo allora i modelli formali della pianificazione centralizzata potrebbero aiutare a prevedere risultati Pareto-ottimali nelle economie centralmente pianificate. Sebbene riteniamo che la solita valutazione "occidentale" dei problemi di informazione e di incentivo più scettica del necessario – particolarmente alla luce di un'asimmetrica mancanza di volontà di esaminare le ipotesi dietro i modelli di mercato con lo stesso occhio critico – siamo ciò nondimeno d'ac-

cordo che le discrepanze tra la pianificazione centralizzata come avviene in realtà e i corrispondenti modelli formali fanno sì che sia ingenuo applicare le conclusioni dei modelli formali al mondo reale.

Nei sistemi realistici, dove una classe coordinatrice sostituisce la propria funzione di benessere a quella dei cittadini, naturalmente la pianificazione centralizzata non massimizza il benessere sociale. Eppure, anche se questo potesse essere evitato, non ci sarebbe modo di eliminare la distorsione che penalizza le opportunità di lavoro autogestite, presente anche nei modelli più democratici di pianificazione centralizzata, senza eliminare il sistema decisionale gerarchico che definisce la pianificazione centralizzata stessa. Ma una volta che consideriamo l'idea di farlo, dovremmo istituire un nuovo sistema per disseminare l'informazione, che ci porterebbe verso l'economia partecipativa. D'altro canto, se manteniamo la distorsione che sfavorisce l'autogestione, tipica della pianificazione centralizzata, allora questa causerebbe inevitabilmente una spirale di autoritarismo/passività e una crescente divergenza dall'ottimo paretiano, come dimostrato in *Welfare Economics*.

5.7.3 Il MFEP e l'economia partecipativa

Al di là dei problemi “pratici” di disequilibri e imperfezioni di mercato, la principale discrepanza tra i modelli formali dell'economia di mercato e i sistemi di mercato reali è la pervasività degli effetti esterni in questi ultimi. Al di là dei problemi “pratici” di incentivi e informazione, la discrepanza fondamentale tra i modelli formali della pianificazione centralizzata e i sistemi centralmente pianificati reali è che alle persone reali importa chi decide cosa faranno. Non sorprende, quindi, che il prezzo dell'ignorare queste discrepanze è l'incapacità di capire le deficienze fondamentali così come i problemi pratici delle allocazioni di mercato e centralmente pianificate. In altre parole, accettando le conclusioni di modelli formali che non riconoscono che gli esseri umani si distinguono per la loro capacità e desiderio di scegliere come condurre la propria via (modelli di pianificazione centralizzata), e di modelli formali che non riconoscono che gli esseri umani sono esseri sociali, e che quindi le nostre attività economiche sono caratterizzate in varia misura da effetti esterni (modelli di economia di mercato), si rischia di mal valutare l'utilità di questi meccanismi allocativi per gli esseri umani reali.

La domanda adesso è se le conclusioni derivanti dal MFEP possano essere anch'esse ingannevoli. In primo luogo, il MFEP è stato elaborato tenendo a mente quelle che crediamo essere le lacune fondamentali del mercato e della pianificazione centralizzata. Includendo federazioni di consumatori e di lavoratori a struttura “annidata” tra i nostri attori nel sistema di pia-

nificazione, riconosciamo la socialità complessa delle attività economiche umane al livello più basso della nostra economia, piuttosto che fingere che la socialità sia un evento raro e poco importante o trovando il modo di compensarla come un ripensamento. E chiedendo che i consigli di lavoratori e consumatori propongano a rivedano le proprie attività abbiamo garantito la partecipazione “alla base”. Ma questo non equivale a dire che il MFEP sia completamente sensibile alla socialità umana e all’autogestione.

Il MFEP include federazioni di consigli solo attraverso l’artificio teorico dei interpretare in modo conveniente i $CC(h)$. Sebbene questi artifici, come l’artificio *debreuviano* di trattare il tempo interpretando lo stesso bene in diversi periodi di tempo come beni distinti – siano utili, sono spesso per molti aspetti insoddisfacenti. Nel nostro caso, integrare le federazioni nel processo reale di pianificazione di un’economia partecipativa costituisce è molto di più di quanto indicato dalla trattazione formale del MFEP. Il MFEP, inoltre, opera interamente a livello dei collettivi di lavoratori e consumatori, lasciando la partecipazione individuale fuori dal modello formale. L’economia partecipativa, invece, include le proposte individuali dei lavoratori e consente alle unità abitative e ai loro membri di proporre le proprie attività di consumo individuali.

Ancora più significativo è il fatto che gli attori di un MFEP non hanno sufficienti informazioni qualitative reciproche, e non si assume che si comportino spinti da sentimenti di empatia. Il flusso di informazioni qualitative descritto nell’economia partecipativa viene cancellata dal modello formale semplicemente perché è difficile da formalizzare. D’altro canto, assumiamo che gli attori di un MFEP siano motivati dall’interesse personale e non dall’empatia, per una ragione molto importante. La ragione non è che crediamo che gli esseri umani siano incapaci di agire animati dalla preoccupazione per gli altri, perché crediamo che in realtà lo facciano quando le condizioni sono propizie e frequentemente anche in situazioni che scoraggiano questo tipo di comportamento. E non è neppure la ragione per cui attribuiamo così poca importanza alla solidarietà nel valutare le questioni economiche. Al contrario, consideriamo la promozione della solidarietà una delle principali virtù che un sistema economico possa vantare. Assumiamo invece che gli attori di un MFEP agiscano completamente mossi dall’interesse personale al fine di rispondere alle obiezioni legittime degli scettici.

In altre parole, se il tipo di economia che sosteniamo funzionasse efficientemente solo se gli attori facessero le loro scelte mossi dalla preoccupazione per gli altri, allora avrebbe valore solo per quelle persone che hanno già raggiunto un alto livello di attenzione reciproca. Ma noi sosteniamo di avere disegnato un sistema economico che promuove la solidarietà superando la mancanza di fiducia e l’antagonismo basandoci su esperienze storiche reali

di oppressione e sfruttamento, costruendo un retaggio di istituzioni eque e mutuamente benefiche. In altre parole, sosteniamo che in un'economia partecipativa l'interesse individuale viene a coincidere con l'interesse sociale, e le istituzioni dell'economia partecipativa portano le persone, nel prendere le decisioni, a considerare l'interesse degli altri altrettanto seriamente del proprio.

Quindi, ripetiamo, le conclusioni del MFEP non sono basate su ipotesi di un comportamento solidale da parte degli attori. Nel MFEP si assume che ogni attore sia un *homo oeconomicus* come nei modelli tradizionali – che faccia cioè il meglio che può per se stesso date le circostanze in cui si trova. Nell'economia partecipativa vengono fornite una serie di informazioni qualitative addizionali, che promuovono lo sviluppo della solidarietà, e c'è la possibilità di fare eccezioni alle regole sull'impegno e il consumo sulla base dell'empatia per i bisogni altrui. Quindi, nella misura in cui il comportamento umano reale nell'economia partecipativa devia dell'interesse personale e incorpora un certo grado di solidarietà, l'economia partecipativa di funzionerà meglio di quando predetto dal MFEP.

In sintesi, sebbene nessuna economia reale perverrà mai a una stima perfetta dei costi e dei benefici sociali di tutte le scelte di produzione e di consumo, e conseguentemente dal momento che nessun sistema economico reale sarà mai in grado di raggiungere un ottimo paretiano, non crediamo che l'economia partecipativa sarebbe caratterizzata dalle distorsioni sistematiche proprie dei sistemi economici tradizionali. Le economie partecipative non presenterebbero distorsioni sfavorevoli alle attività con effetti esterni positivi superiori alla media, e non renderebbero il lavoro autogestito più difficile di quanto richiesto dai vincoli tecnologici e di risorse. Eppure, se le perfezioni sono inevitabili, e le preferenze endogene finiscono inevitabilmente per ingigantire nel tempo queste imperfezioni, come abbiamo sostenuto in *Welfare Economics*, l'economia partecipativa non finirebbe per sbandare su una traiettoria sempre meno ottimale, anche se diversa da quella su cui viaggiano le economie centralmente pianificate e di mercato?

Nella misura in cui le persone sono capaci di “modellare di proposito le preferenze” o di un “autosviluppo informato”, le distorsioni nell'economia diverranno sempre più grandi nel tempo e le subottimalità sistematiche cresceranno vorticosamente, come abbiamo spiegato in *Welfare Economics*. Ma questo non implica che perseguire l'efficienza economica sia una partita persa. La chiave è che le distorsioni sistematiche porteranno a una divergenza sistematica dall'allocazione ottimale. Tuttavia, se le distorsioni sono casuali, nel senso che se il prezzo di un certo tipo di attività in un dato periodo è eccessivo, nel periodo successivo è altrettanto probabile che sia “eccessivo” o “insufficiente”, non c'è modo in cui gli individui possano

adeguarsi per trarne un beneficio, producendo in tal modo l'effetto socialmente controproducente di aggravare ulteriormente la distorsione. Quindi se il modello formale non contiene distorsioni sistematiche, allora gli inevitabili errori di stima in un'economia partecipativa non porteranno a una divergenza "a spirale" dall'ottimalità. Per di più, la creazione di effetti di sviluppo delle scelte economiche, che sarebbe la base di molte eccezioni alle regole formali nel MFEP concesse nell'EP creerebbero un ambiente consono alla scoperta e alla correzione degli effetti deleteri dello sviluppo di preferenze endogene.

5.8 Conclusioni

In un contesto di esternalità pervasive e di desiderio dell'autogestione abbiamo dimostrato che economie centralmente pianificate e di mercato realistiche si comporteranno molto peggio dei corrispondenti modelli formali irrealistici. Piuttosto che raggiungere l'ottimalità, una volta riconosciuto che le ipotesi irrealistiche sono ipotesi di convenienza, si vede come questi modelli contengano distorsioni sistematiche. Abbiamo inoltre spiegato perché in un contesto di preferenze endogene le distorsioni sistematiche portano inevitabilmente a una crescente divergenza dalle allocazioni Pareto-ottimali, degradando ulteriormente le possibilità umane. Abbiamo anche spiegato perché crediamo che i correttivi richiedono interazioni che sarebbero impossibili e/o instabili in questi contesti istituzionali difettosi.

D'altro canto, abbiamo dimostrato che un modello formale di un'economia partecipativa, MFEP, in cui si assume che gli attori agiscano spinti dall'interesse personale, raggiungerà l'ottimo paretiano anche in presenza di effetti esterni e desiderio di autogestione. Abbiamo inoltre sostenuto che versioni realistiche dell'economia partecipativa, PE, dovrebbero avere esiti migliori del MFEP. In altre parole, è probabile le discrepanze tra il modello formale e le versioni reali dell'economia partecipativa si correggono da sé, mentre è vero l'opposto nel caso dei modelli formali di mercato e di economie centralmente pianificate e i loro corrispondenti casi reali.

Di seguito, possiamo riassumere.

1. Nel mondo tradizionale dei modelli formali astratti, le economie partecipative meritano di essere considerate un'alternativa altrettanto fattibile delle economie capitalistiche di mercato e delle economie centralmente pianificate.
2. I modelli formali dell'economia partecipativa raggiungono l'ottimo paretiano in presenza di ipotesi più realistiche e meno restrittive dei mo-

delli formali delle economie di mercato e delle economie centralmente pianificate.

3. Le differenze tra le economie capitalistiche e centralmente pianificate e i loro modelli formali sono tali da esacerbare i loro fallimenti, mentre le differenze tra l'economia partecipativa e il corrispondente modello formale sono tali da accrescere le loro capacità di ottenere risultati realizzabili in meno passi e a costi minori.

Capitolo 6

Realizzabilità

Una innovazione scientifica di primaria importanza raramente si fa strada convincendo e convertendo gradualmente i suoi oppositori: raramente succede che Saul diventa Paul. Ciò che accade è che gli oppositori gradualmente muoiono e che le nuove generazioni trovino familiare l'idea dall'inizio.

MAX PLACK

Nel capitolo 1 abbiamo sostenuto che l'efficienza, l'equità, l'autogestione, la solidarietà e la diversità sono obiettivi importanti che una economia desiderabile deve raggiungere. Abbiamo altresì evidenziato perché i mercati, la pianificazione centralizzata, la proprietà privata dei mezzi di produzione, le relazioni di produzione gerarchica e il consumo diseguale ne impediscono il raggiungimento. Ciò non ci ha lasciato altra scelta che definire nuove istituzioni di produzione, consumo e allocazione allo scopo di facilitare il raggiungimento di risultati partecipativi e giusti.

Nei capitoli 2, 3 e 4 abbiamo descritto nuovi modi di organizzare la produzione, il consumo e l'allocazione e ribattuto alle critiche più comuni. Infine, nel capitolo 5 abbiamo presentato un modello matematico continuo della pianificazione partecipativa e dimostrato che questo sistema potrebbe condurre a risultati ottimi secondo Pareto sotto ipotesi molto meno restrittive e più realistiche di quelle necessarie per dedurre le proprietà di efficienza dei modelli economici tradizionali. Nel capitolo 5 abbiamo anche ammesso che il nostro modello matematico divergeva in un numero di aspetti dalle descrizioni più realistiche fornite nei capitoli 2, 3 e 4 e investigato le implicazioni di quelle divergenze sul potere predittivo del modello. Comunque, comparando la differenza tra il nostro modello matematico (MFEP) e quello che ci aspettiamo da una economia partecipativa realistica (EP) con le differenze tra i modelli matematici del mercato o le economie a pianificazione centrale e le loro ben note controparti del mondo reale, abbiamo concluso che le economie partecipative non solo sono idealmente, ma anche prati-

camente, superiori alle tradizionali economie di mercato e a pianificazione centrale.

Ciò nondimeno, c'è un ulteriore passo da compiere per rendere il nostro ragionamento completo. Tutti i teorici credono che le loro teorie siano coerenti e complete, ma spesso, chiaramente, si sbagliano. Presentano ragionamenti eleganti e internamente coerenti che sembrano accurati e completi, e tuttavia conducono a predizioni in disaccordo con la realtà. Per esempio, abbiamo sostenuto altrove che i teorici tradizionali hanno prodotto ragionamenti eleganti e coerenti ma non così completi e accurati a riguardo degli attributi prevedibili delle economie capitalista e a pianificazione centralizzata. E quindi, in che modo un teorico può conquistare la fiducia nei confronti di un insieme di risultati teorici? Cosa possono fare gli altri per acquisire fiducia nei nostri risultati o, in alternativa, dimostrare la loro inadeguatezza? Chiaramente è possibile continuare a ragionare sui risultati, rivedere la logica che li sostiene, cercare di scoprire contraddizioni o assunzioni incerte. Ma è anche possibile, per lo meno nelle discipline scientifiche, condurre esperimenti. Un buon ragionamento teorico e scientifico include perciò indicazioni su come condurre esperimenti che permettano di verificare i risultati previsti.

Perciò, dobbiamo specificare alcuni esperimenti economici plausibili. In realtà, gli ambienti sociali sono notoriamente, e per ovvie ragioni, difficili da sottoporre a esperimenti. Gli “esperimenti” più semplici da implementare sono simulazioni al computer in cui varie caratteristiche del sistema e le ipotesi relative al comportamento degli attori possano essere alterate per vedere in che modo cambino i risultati. Più complesso è implementare un'intera economia partecipativa “di prova”. Se da un lato ci pare che non ci sia molto da perdere nel farlo, altri potrebbero non condividere la nostra cattiva opinione sulle economie esistenti. Ma è anche possibile immaginare di creare una specie di economia partecipativa parallela – o un sistema d'allocazione parallelo, ad ogni modo – accanto a un sistema di mercato o a pianificazione centralizzata già esistente. Senza alterare il funzionamento dell'economia esistente, le differenze tra le decisioni raggiunte attraverso i due processi potrebbero compararsi.

In questo capitolo descriveremo brevemente una metodologia per intraprendere questi “esperimenti”. Non si presenteranno nuove analisi o previsioni del comportamento delle strutture economiche partecipative e il materiale è principalmente per economisti che vogliano intraprendere gli esperimenti essi stessi. Poiché ciascuno degli “esperimenti” potrebbe utilmente impiegare gli strumenti che in una economia partecipativa reale gli attori impiegherebbero per tener conto delle proposte e dei risultati e poiché la loro descrizione fornirà allo stesso tempo un riepilogo di come un'economia

partecipativa reale dovrebbe funzionare, cominciamo con questo.

6.1 Seguire l'evoluzione di un'economia partecipativa

Per generare un piano partecipativo, ogni consumatore propone la quantità di ogni bene che desidera consumare e le variazioni che prevede ne risulteranno a livello delle sue relazioni personali o materiali. Ogni unità di consumo propone input e output uguali alla somma delle proposte dei suoi membri più qualsiasi bene o servizio sia desiderato collettivamente. Le federazioni di consumo più grandi propongono la somma delle liste di ogni unità membro più il consumo collettivo.

Ogni consiglio di produzione sceglie i suoi input e output, tra cui la “tecnologia”, le ore di lavoro, le relazioni sociali e le intensità di lavoro. Ogni industria somma le proposte dei suoi membri. Dal lato della produzione emerge una “fornitura netta” di beni per soddisfare una “domanda di consumo” netta che deriva dalle preferenze dei consumatori.

6.1.1 Variabili informative per una economia partecipativa

Nel capitolo 5 abbiamo sviluppato un modello matematico formale sufficiente a dimostrare una serie di affermazioni su un modello economico partecipativo. Potremmo ragionevolmente impiegare lo stesso modello formale per una simulazione al computer che useremmo poi per determinare la media e la varianza del numero di iterazioni necessario al raggiungimento di un piano fattibile in un certo numero di casi. Allo stesso modo, una variante del modello matematico formale del capitolo precedente potrebbe essere usata per certi calcoli indicativi in un'economia partecipativa reale. Comunque, abbiamo sottolineato l'esistenza di differenze importanti tra l'economia partecipativa reale ed il suo modello idealizzato. Poiché vogliamo che le simulazioni che eseguiamo ci dicano qualcosa del sistema realistico e non del nostro modello matematico continuo, vogliamo che le variabili dell'esperimento siano sufficientemente flessibili da incorporare un dettaglio sempre maggiore del comportamento discreto di un sistema reale. Praticamente, vogliamo anche che le variabili della simulazione siano tali da poter essere incorporate nei programmi come tipi di dato. E lo stesso vale per un modello formale che si potrebbe impiegare in un esperimento di pianificazione partecipativa all'interno di un'economia esistente. Anche qui non vogliamo usare il genere di variabili continue che si sono dimostrate utili per le dimostrazioni tecniche. Invece, vogliamo un modello formale adatto

all'immagazzinamento ed al recupero di grandi quantità di dati qualitativi e quantitativi nei computer esistenti nel sistema economico, ed utile ai produttori e consumatori reali che non risolvono equazioni differenziali per prendere le loro decisioni.

Per questa ragione, cominciamo elaborando un nuovo modello formale adatto ad essere usato nello sviluppo di simulazioni al computer e all'affinamento e arricchimento continuo nel corso dell'esperimento.

Indichiamo con C^j l'input al consumo del consumatore j ; con \bar{C}^j l'output del consumo, dove la barra sopra il simbolo ci dice che stiamo parlando di output. Allo stesso modo, ogni vettore di input della produzione avrà elementi corrispondenti al lavoro, ai macchinari, alle risorse ed ai semilavorati in maniera tale che P^j rappresenti l'input alla produzione e \bar{P}^j rappresenti l'output. In altre parole,

$$P^j = \{P_l^j \dots P_k^j \dots P_n^j\} \quad j = 1 \rightarrow \text{Unità produttive} \quad (6.1)$$

$$\bar{P}^j = \{\bar{P}_l^j \dots \bar{P}_k^j \dots \bar{P}_n^j\} \quad j = 1 \rightarrow \text{Unità produttive} \quad (6.2)$$

$$C^j = \{C_l^j \dots C_k^j \dots P_n^j\} \quad j = 1 \rightarrow \text{Cittadini} \quad (6.3)$$

$$\bar{C}^j = \{\bar{C}_l^j \dots \bar{C}_k^j \dots \bar{C}_n^j\} \quad j = 1 \rightarrow \text{Cittadini} \quad (6.4)$$

dove n è il numero totale di tutti gli input e output.

Elaborando il nuovo "linguaggio", una lista è una sequenza un cui elemento può essere un numero, un vettore o anche un'altra lista che descrive caratteristiche qualitative. Per esempio, potremmo associare una speciale lista descrittiva ad ogni luogo di lavoro e ad ogni attore. I vettori servono agli attori per valutare quantitativamente; le liste per valutare qualitativamente.

Infine, per ogni luogo di lavoro abbiamo una matrice di produzione unitaria che, moltiplicata per un vettore di input fornisce il vettore di output dell'unità. Per convenienza possiamo assumere che tutte le matrici di produzione unitarie abbiano n righe ed n colonne e che molti elementi siano nulli. Chiaramente, non c'è alcun impedimento tecnico nel manipolare informazioni in questo formato, giacché le tecniche informatiche già permettono il trattamento efficiente di liste, matrici e vettori.

6.2 *Trattamento dell'informazione*

Ognuna delle industrie della nostra economia ha un vettore di input e output e una matrice di produzione che si ottiene aggregando i vettori di input e output e le matrici di produzione dei suoi membri. Ogni consumatore prepara un vettore e una lista di input e output riferiti al proprio

consumo personale. Le unità di consumatori propongono la “somma” delle scelte personali più quelle collettive. Si procede così verso l’alto, fino a che l’intera economia non abbia dei vettori di consumo di input e output che aggregino complessivamente i consumi di tutti i membri di tutte le unità più il consumo collettivo.

Nella prima iterazione, ogni lavoratore propone non solo ciò che vuole offrire, ma anche input e output per l’intero stabilimento. Per ottenere una proposta indicativa per lo stabilimento intero da tutte le proposte dei lavoratori, si somma e si divide per il numero dei lavoratori. Questa media è la migliore stima possibile giacché in questa fase non abbiamo nessun piano fattibile che rappresenti meglio il complesso delle preferenze di tutti i lavoratori. Nelle iterazioni successive i vettori di input e output per le unità produttive emergeranno direttamente per il fatto che i singoli non faranno più proposte separate.

La matrice d’industria rappresenta il modo in cui tutte le sue unità agiscono sui vettori di input. La matrice societaria fa lo stesso per tutte le industrie che costituiscono l’economia nel suo complesso. Sommare le matrici di produzione d’unità o d’industria significa prendere la media pesata in cui i “pesi” sono i volumi relativi dell’output in ciascuna unità. In un senso, ogni matrice di produzione di un’azienda è una “ricetta” che dice quali ingredienti forniranno i vari piatti della “cena” che si sta cercando di preparare. Moltiplicando queste “ricette” per una qualsiasi quantità di ingredienti possiamo vedere la quantità del pasto che ne risulta. In alternativa, conoscendo la dimensione della nostra festa serale, possiamo moltiplicare questa per l’inverso della matrice di produzione per determinare gli ingredienti necessari. Per fare la somma del lavoro di tutti i cuochi in tutte le diverse aziende di un’industria semplicemente le sommiamo, considerando la dimensione relativa di ciascuna per ottenere una matrice di produzione complessiva. Già sappiamo che per le prime due iterazioni, secondo le regole d’iterazione:

$$P^{\text{Impianto}(j)} = \frac{\sum_{i=1}^{NWP(j)} p_{ij}}{NWP(j)} \quad (6.5)$$

dove $P^{\text{Impianto}(j)}$ è il vettore di input della produzione dello stabilimento j nell’industria, $NWP(j)$ è il numero di lavoratori nell’impianto e p_{ij} è la proposta di input dell’ i -esimo lavoratore dell’impianto j .

Per tutte le iterazioni successive, le unità forniscono proposte singole piuttosto che quelle di ciascun lavoratore, e così per tutte le iterazioni ed il piano finale:

$$P^{\text{Industria}(k)} = \sum_{j=1}^{NPI(k)} P^{\text{Impianto}(j)} \quad (6.6)$$

dove $P^{\text{Industria}(k)}$ è il vettore di input della k -esima industria nell'economia e $NPI(k)$ è il numero di impianti nell'industria k , e:

$$P^E = \sum_{k=1}^{NIE} P^{\text{Industria}(k)} \quad (6.7)$$

dove P^E è il vettore di input per l'intera economia e NIE è esattamente il numero di industrie nell'economia, e, chiaramente, risultati simili valgono per l'output.

Se consideriamo il problema di sommare le liste, sarebbe inefficiente ripetere una particolare descrizione qualitativa solo perché ogni attore in una unità la ripete. Né avrebbe senso giustapporre affermazioni conflittuali in una massa disordinata. Invece, se cinque consumatori forniscono ciascuno una descrizione qualitativa diversa in corrispondenza della voce che si riferisce al consumo di latte, la descrizione complessiva a livello d'unità le riassumerebbe tutte e cinque in una descrizione breve. In maniera simile, lo stesso processo di aggregazione/somma dovrebbe registrarsi nel passaggio dalle unità ai circondari, dai circondari ai distretti e dai distretti alle province e così via. Dovremmo ricordare, comunque, che tutti gli attori avranno accesso non solo alle liste riassuntive aggregate preparate dai comitati di facilitazione dell'iterazione, ma anche ad ogni formulazione integrale da parte degli individui e delle unità.

6.2.1 Relazioni funzionali

Supponiamo di analizzare i valori previsionali per un anno. Prima di tutto, sappiamo che moltiplicando il vettore di input alla produzione per un'unità, industria o economia per la matrice di produzione d'unità, industria o economia si ottiene il vettore di output alla produzione per l'unità, industria o economia:

$$P^{\text{Attore}} \times [P^{\text{Attore}}] = \bar{P}^{\text{Attore}} \quad (6.8)$$

Secondo, affinché un piano sia fattibile, il vettore di output alla produzione dell'economia deve essere uguale al vettore di input al consumo finale totale più gli input intermedi di tutte le industrie più qualunque flessione pianificata:

$$\bar{P}^E = C^E + P^E + SL^E \quad (6.9)$$

L'apice "E" significa che i nostri vettori si riferiscono all'intera economia. SL^E è semplicemente il nostro vettore di tutte le flessioni pre-pianificate come cuscinetto contro i cambiamenti imprevisti nel gusto o nella produttività. In aggiunta, poiché l'uguaglianza dei vettori è verificata solo quando lo è per ciascuna delle componenti, l'espressione sopra è una scrittura compatta per n equazioni, una per ogni elemento del vettore. Qui possiamo vedere che la fornitura totale per l'economia è semplicemente l'output delle unità produttive dell'economia. La domanda totale per l'economia, d'altra parte, è la somma delle flessioni, degli input alla produzione e degli input dei consumatori e dei consigli di consumatori.

Come fa ogni unità o attore a realizzare i propri desideri? Cosa determina le matrici di produzione? Cosa determina la lista degli attributi dei processi economici e quanto ogni attore e collettivo consumerà?

Nel dare risposta a queste e altre domande connesse, gli economisti tradizionalmente prendono le preferenze dei consumatori, le conoscenze e le competenze della forza lavoro, e le opzioni tecniche come variabili indipendenti determinate all'esterno dell'economia, e "derivano" i valori di ciò che si chiamano variabili endogene – input, output e prezzi – secondo una particolare configurazione istituzionale. Benché questo approccio tradizionale sia chiamato una teoria dell'"equilibrio generale" per enfatizzare che tutti i fattori si determinano mutuamente, di fatto tratta certi fattori come determinati essenzialmente al di fuori dell'economia. In particolare ignora il fatto che le configurazioni istituzionali influenzano le variabili "indipendenti", come abbiamo sottolineato. In contrasto, riconoscendo che le forze extra-economiche influenzano gli attributi economici, rendiamo endogene tutte le istituzioni economiche, le norme, il sapere, le preferenze, i prezzi e le quantità.

6.3 Metodologia di simulazione

La simulazione imita il modo in cui una economia partecipativa funzionerebbe sotto varie ipotesi relative al comportamento ed alle scelte delle regole di pianificazione. Per usare il nostro "linguaggio" per tener conto della domanda e dell'offerta in una simulazione, abbiamo bisogno di regole di iterazione per il comportamento economico come di ipotesi di lavoro relative al modo in cui la pianificazione potrebbe influenzare i gusti ed i comportamenti della gente. Per esempio, supponiamo che si voglia testare l'ipotesi che un qualche attributo, Z , caratterizzi necessariamente la pia-

nificazione partecipativa. Bisognerebbe dimostrare che la traiettoria dello sviluppo dalla prima proposta dal piano concordato al piano attuato realizzi necessariamente quell'attributo in tutta la varietà di condizioni previste. Ugualmente, usando le simulazioni si potrebbero investigare le implicazioni di cambiamenti nelle regole comportamentali sui risultati. Per esempio, si potrebbero studiare le relazioni tra il numero di iterazioni consentite, le regole di ogni iterazione, la velocità con cui gli attori si accordano su un piano e gli attributi che il piano avrà – per un qualche insieme di ipotesi comportamentali.

In alternativa, si potrebbero usare le simulazioni per ricercare l'effetto che gli addetti all'iterazione possano avere sul carattere del piano, o l'effetto della pianificazione collettiva del consumo o dell'“investimento” industriale prima piuttosto che simultaneamente al consumo personale. O potremmo comparare il tempo che ci vuole per andare dalle proposte casuali iniziali ad un piano stabilizzato, il tempo che ciò richiede a partire da proposte iniziali derivate dai risultati dell'anno precedente. O potremmo testare l'effetto dell'intransigenza da parte di alcuni dei partecipanti. O si potrebbe finanche provare a determinare sotto quali ipotesi comportamentali un'economia partecipativa produrrebbe gli stessi risultati materiali che i mercati o la pianificazione centralizzata produrrebbero.

Ma come si potrebbe davvero intraprendere queste analisi? Fino ad ora abbiamo indicato solo come tener conto di ciò che succede. Come può ciò facilitare l'analisi di quello che sarebbe un'economia reale?

1. Dobbiamo misurare più variabili, compresi i prezzi, i prestiti ed i bilanci.
2. Dobbiamo determinare come simulare il comportamento in modo che si possano riprodurre le diverse preferenze di consumatori e produttori in maniera realistica, in modo che abbiamo qualcosa da misurare.
3. Dobbiamo determinare come incorporare gli effetti delle regole d'iterazione.

Fatto questo, usando le ipotesi sui comportamenti e fissando le condizioni iniziali, si potrebbe, con un computer sufficientemente potente ed un buon programma, simulare un'economia ipotetica per gettare luce sui possibili risultati in corrispondenza di diverse regole, comportamenti, condizioni iniziale e così via.

6.3.1 Incorporare prezzi e bilanci

Supponiamo di assegnare ad ogni elemento i della nostra economia (compreso il lavoro) un prezzo indicativo π_i , così da poter definire un vettore di prezzi $\pi = \{\pi_i\}$.

Ogni bene o servizio rappresenta molti altri beni e servizi necessari alla sua produzione, così che se prendiamo una unità di qualunque bene o servizio “G”, abbiamo:

$$\pi(G) = \pi \times G \quad (6.10)$$

dove G è un vettore i cui elementi sono le quantità dell’elemento corrispondente impiegate direttamente nella produzione dell’unità G .

Supponiamo che tutti gli attori in una società si mettano d’accordo su dei vettori di input e output e quindi stabiliscano un piano. Possiamo investigare facilmente le tecniche dell’economia per determinare ed aggiornare rapidamente G per tutti i beni in modo tale che una volta che il nostro processo di pianificazione definisce le relazioni sociali di produzione e l’input e output, dei prezzi indicativi possano essere calcolati meccanicamente risolvendo un sistema di equazioni lineari. In breve, la pianificazione sociale definisce le relazioni tra i beni che a loro volta stabiliscono i prezzi indicativi, cosicché una volta che risolviamo le equazioni rispetto a questi ultimi:

1. per trovare il valore sociale di ogni configurazione di consumo, dobbiamo moltiplicare le quantità di ciascun bene ricevuto per il prezzo e sommare;
2. per trovare il valore sociale di input e output di ogni stabilimento, moltiplichiamo le loro quantità per i prezzi e sommiamo.

Usando V come operatore–valore che fornisca il “valore” uguale alla somma dei prezzi per il numero degli oggetti:

$$\begin{aligned} V[C^{\text{Attore}}] &= \pi \times C^{\text{Attore}} = \sum_i \pi_i \times c_i^{\text{Attore}} \\ V[P^{\text{Attore}}] &= \pi \times P^{\text{Attore}} = \sum_i \pi_i \times p_i^{\text{Attore}} \\ V[\bar{P}^{\text{Attore}}] &= \pi \times \bar{P}^{\text{Attore}} = \sum_i \pi_i \times \bar{p}_i^{\text{Attore}} \end{aligned} \quad (6.11)$$

possiamo definire facilmente il “prestito” ad un attore come la differenza tra il valore di ciò che l’attore aveva previsto di ricevere e la media

sociale, tenendo conto di circostanze speciali che abbiamo fatto sì che si permettessero scostamenti rispetto alla media.

Che dire dei bilanci? Dal punto di vista dei produttori, le unità valutano i loro sforzi e fanno proposte rispettando l'output medio unitario previsto per l'industria e la produttività unitaria per risorsa come guide per garantire che la loro "efficacia sociale" sia sufficiente.

Dal punto di vista dei consumatori, ogni consumatore alla fine si stabilizza su un insieme di beni di consumo. Il valore di questi, aggiunto al valore medio pro-capite del consumo di beni pubblici, costituisce il valore totale del consumo. Trascurando giustificazioni speciali, prestiti e/o debiti, questo deve eguagliare la media sociale che serve, perciò, come bilancio del consumatore. Qual è il consumo medio sociale e perciò i vincoli di bilancio attivi per ogni consumatore? Chiaramente è il valore del consumo totale per l'economia diviso per il numero totale di consumatori:

$$B = \frac{\pi \times C^E}{N} \quad (6.12)$$

6.3.2 Attori della simulazione

I consumatori richiedono beni e servizi alla luce dei loro bisogni e desideri sapendo che gli altri non approveranno richieste irragionevoli e che dovranno fare la parte che spetta loro per produrre tutto ciò che deve essere consumato. I produttori rispondono alla domanda dei consumatori alla luce delle loro esigenze e acquisendo consapevolezza delle condizioni sociali. Bilanciano il loro desiderio di lavorare meno e in condizioni migliori con il desiderio proprio e quello degli altri consumatori di consumare di più. Come si può simulare il comportamento di centinaia di milioni di consumatori e lavoratori?

Una semplificazione sarebbe usare un modello in miniatura che comprenda solo un numero limitato di consumatori e produttori e poi beni intermedi e di consumo. Questo approccio ci consentirebbe di ottenere una buona impressione dell'interazione su scala micro. Un'altra possibilità, più robusta, sarebbe troncare le scelte di moltissimi consumatori in variabili somma che indichino la domanda totale dei consumatori per ciascuno dei beni di consumo disponibili. Questo approccio ci darebbe una migliore comprensione delle traiettorie complessive della pianificazione partecipativa. Offre anche la possibilità di stabilire una specie di formato "gioco" in cui un individuo, agendo come consumatore o produttore, interagisce con la simulazione globale come uno degli attori nell'intero processo.

Per eseguire una simulazione su piccola scala, faremmo in modo che un numero limitato di unità di produzione e consigli di consumatori operino come attori reali, assegnando loro tecnologie e preferenze reali e facendo simulare ad un computer il loro comportamento come quello dei *Facilitation Board* e via dicendo. In questo modo, i test con un dato insieme di regole di pianificazione in diverse condizioni di tecnologia, preferenze e prezzi iniziali indicativi rivelerebbe come un sistema particolare risponde a scelte diverse da parte di un numero limitato di attori.

In alternativa, si potrebbe mantenere costante “l’ambiente economico” della tecnologia e delle preferenze e variare le regole di pianificazione per ottenere un’indicazione degli effetti di diverse regole. Lo svantaggio di questo tipo di simulazione è ovviamente che un’economia reale ha ovviamente decine di milioni di partecipanti, cosicché si potrebbe ragionevolmente dubitare che i risultati di queste simulazioni siano validi indicatori dei risultati reali.

L’approccio più globale richiede un qualche modo di aggregare i comportamenti di grandi numeri di consumatori e produttori. Se le leggi della probabilità e le proprietà della distribuzione normale possono aiutarci considerevolmente nel farlo, c’è una caratteristica della produzione che richiede un compromesso tattico. Nelle simulazioni su larga scala, possiamo incorporare le differenze tra le preferenze dei consumatori trattando la domanda di beni di consumo come una distribuzione normale attorno ad un valore medio. Ma le differenze tra le preferenze dei lavoratori in merito alle diverse scelte produttive non possono essere trattate in questo modo, semplicemente perché fattori diversi dalle loro preferenze personali, che si potrebbero supporre a distribuzione normale, entrano in gioco nelle loro scelte, in particolare le caratteristiche particolari (e non a distribuzione normale) delle unità di produzione. Fare una simulazione che riproduca il comportamento di ogni unità in ogni settore industriale del sistema economico alla luce delle sue caratteristiche specifiche metterebbe in difficoltà le capacità di qualunque computer e nessuna scorciatoia probabilistica può aggirare completamente questa difficoltà. Ma modellando le industrie invece che le singole aziende diventa una cosa fattibile, e con questo approccio perdiamo solo il dettaglio a livello delle aziende, come le differenze tra le aziende dovute a diversi livelli tecnologici. Abbiamo sempre bisogno di una procedura che permetta ad ogni industria di arrivare a nuove proposte in ogni iterazione, ma dovremmo essere capaci di svilupparne una in modo che approssimi in maniera accettabile il campo di possibili risultati che potrebbero derivare dalla somma reale di cambiamenti individuali da parte di ciascuna delle aziende di quel settore industriale. In questo modo, se ci basta simulare il comportamento dei settori industriali invece che delle aziende al loro

interno, possiamo realizzare esperimenti su grande scala nel modo descritto sotto.

Abbiamo bisogno di una maniera di simulare la risultante di tutti i comportamenti dei produttori e consumatori in modo da lavorare con domanda e offerta netta di settori industriali da un lato e con la domanda netta di beni di consumo dall'altra. Idealmente, la simulazione servirebbe a identificare i limiti entro cui i comportamenti dovrebbero ricadere in maniera che il sistema possa operare in maniera desiderabile sotto un certo insieme di regole di pianificazione. Perciò possiamo davvero aspettarci di passare da centinaia di milioni di consumatori o milioni di consigli di consumatori alla domanda totale dei consumatori per ogni bene senza incorporare scelte individuali?

Il compito è analogo a quello di simulare il comportamento dei gas in contenitori chiusi. Nessuno può tener conto della posizione e velocità di tutte le molecole. Anche con un supercomputer questo approccio microscopico sarebbe inutile. Ma se ci chiediamo quale porzione delle molecole si trova qui o lì, con questa o quella velocità, possiamo capire e simulare importanti proprietà macroscopiche come la pressione e la temperatura senza considerare il comportamento di ogni singola molecola di gas. Analogamente, nello studio di economie partecipative ipotetiche, non possiamo verosimilmente simulare le scelte individuali di milioni di unità di produzione individuali e centinaia di milioni di consumatori individuali. Per le unità produttive, come sottolineato sopra, trascuriamo i dettagli delle singole unità per seguire il comportamento del settore industriale. Che fare con il consumo? La scelta ovvia consiste nel fare attenzione solo ai consigli o alle federazioni di consumatori. Meglio ancora sarebbe tener conto solo della domanda totale di ogni bene. L'idea è quella di dedurre informazioni qualitative dalla traiettoria dei comportamenti collettivi in funzione delle regole d'iterazione, della dimensione del sistema economico e di ipotesi plausibili sul campo di variazione dei comportamenti e come questi si assommino nella domanda e offerta reale. Per quanto concerne il consumo, per valutare la domanda totale dobbiamo solo sapere che un certo numero di persone sceglierà una cosa e un altro sceglierà qualcos'altro, senza sapere chi sceglierà cosa. Tralasciando i comportamenti particolari di ogni individuo perdiamo solo l'informazione relativa all'interazione del singolo con il sistema. L'individuo viene ostacolato dal sistema? Si irrita inevitabilmente? La dimensione delle unità di consumatori ha un ruolo nella velocità dell'intero processo? La distribuzione conta? Alcune di queste possibilità possono essere valutate, in ogni caso, costruendo un qualche meccanismo affinché individui reali o gruppi di individui possano unirsi alla simulazione attraverso un terminale in tempo reale connesso alla simulazione in corso.

Tornando al problema generale di aggregare il consumo totale senza incorporare i comportamenti degli agenti individuali, possiamo ragionevolmente assumere che le preferenze dei consumatori formeranno una curva normale, le cui caratteristiche principali sono determinate da due parametri, media e deviazione standard, dove il massimo si registra sempre in corrispondenza del valor medio e varia proporzionalmente al numero totale e inversamente rispetto alla deviazione standard. La conoscenza di questi attributi medi può anche semplificare la simulazione in maniera da poterla condurre per qualunque numero ipotetico di consumatori.

Supponiamo di misurare il totale di latte che i cittadini domandano nella prima iterazione di un piano annuale. Non possiamo dire niente di definitivo delle scelte dei singoli, ma possiamo assumere plausibilmente che la distribuzione delle scelte di tutti gli attori ricadrà nella distribuzione normale. Se assumiamo che ciò sia vero per tutti i beni possiamo giungere a conclusioni plausibili. Ma anche questa ipotesi potrebbe essere controllata conducendo simulazioni che usano altre distribuzioni di probabilità.

6.3.3 Come tener conto dei comportamenti reali

Avendo stabilito che le industrie e l'insieme dei consumatori sono i nostri attori unitari, da un passo dell'iterazione all'altro, per ogni bene la simulazione dovrà incorporare algoritmi per la generazione di nuovi indicatori dell'offerta totale (l'output della produzione) e della domanda complessiva (l'input alla produzione più la domanda dei consumatori più la flessione) alla luce delle assunzioni sulle interazioni tra i comportamenti dei consumatori e dei produttori, lo stato di ogni bene al passo precedente, dell'informazione qualitativa disponibile e simili. Si può poi programmare la simulazione affinché calcoli lo stato di ogni prodotto ad ogni iterazione fino al piano finale.

Per ottenere l'offerta totale ad ogni iterazione dovremo incorporare una regola per il modo in cui ogni industria passa da una proposta all'altra in dipendenza delle possibili regole d'iterazione, dello stato precedente di ogni bene e delle preferenze dei produttori per il lavoro o il tempo libero. Una regola ragionevole includerebbe una componente per far ripartire l'iterazione dalla domanda di consumo al passo precedente ed una per ripartire dal fabbisogno produttivo totale (mediato rispetto alle unità). Per incorporare uno spettro di imprevedibilità che rifletta preferenze diverse e mutevoli così come l'effetto di varie regole di iterazione che si manifesterebbero in una società reale, possiamo immaginare di programmare il nostro algoritmo in modo che comprenda una scelta casuale pesata correlata alle condizioni

di domanda ed offerta e alle regole allocative. In questo modo potremmo testare ragionevolmente un intero intervallo di preferenze concepibili.

Per esempio, potremmo impiegare una regola tale che, per ogni industria, la proposta al passo attuale riduca la discrepanza tra la domanda e l'offerta al passo precedente secondo un moltiplicatore casuale compreso tra $-0,25$ (ciò che determinerebbe un incremento della discrepanza del 25%) e $0,5$ (ciò che la ridurrebbe del 50%) e introducendo una "tendenza" attraverso una costante additiva, diciamola dG . Questa costante potrebbe essere sommata al numero casuale prodotto dalla simulazione ed il suo valore crescerebbe o diminuirebbe in accordo con le condizioni della domanda e dell'offerta, con le regole d'iterazione, con particolari caratteristiche dell'industria considerata e così via. Potremmo così valutare l'effetto di diverse scelte di dG che riflettano diverse caratteristiche possibili della risposta dei produttori e diversi intervalli iniziali di alterazione delle proposte. Per affinare il sistema ulteriormente, potremmo introdurre dei fattori proporzionali che tengano conto di diversi valori della produzione di industrie diverse, mantenendo entro certi limiti quanto ad impatto sui bilanci complessivi del consumo la variazione nelle proposte delle industrie da un passo al successivo. Naturalmente, prendendo in considerazione le proposte di produzione dei produttori teniamo automaticamente conto degli input alla produzione, giacché questi ultimi sono direttamente calcolabili dall'output attraverso le matrici di produzione. Alla luce di ciò, un ulteriore affinamento dell'algoritmo incorporerebbe nella tendenza di ciascuna unità ad aumentare o ridurre la propria proposta l'attenzione verso l'impatto di un difetto o eccesso di offerta dei fattori di input. Dovrebbe essere chiaro che se non abbiamo incorporato esplicitamente funzioni di preferenza nella produzione dei singoli lavoratori, abbiamo però indicato il modo di simulare un ampio intervallo di modelli comportamentali che potrebbero essere indotti da diverse caratteristiche possibili dei luoghi di lavoro e delle preferenze dei lavoratori.

Detto ciò, comunque, resta il problema di simulare la domanda dei consumatori. Per cominciare, potremmo tracciare una qualsiasi distribuzione della domanda dei consumatori per generare una lista di coppie ordinate (x, y) , dove la coordinata x è la quantità che un consumatore potrebbe proporre come propria domanda desiderata e la coordinata y è il numero totale di consumatori che presentano la stessa proposta. In questo modo, possiamo utilmente scrivere la distribuzione della domanda di un certo bene da parte dei consumatori al passo i dell'iterazione, come $C^i(G)$, che restituisce liste di coppie ordinate. L'apice i potrà rappresentare:

1. il numero che rappresenta il passo dell'iterazione, se parliamo di una

distribuzione usata nell'iterazione;

2. il valore p se parliamo del piano concordato nel processo di pianificazione;
3. il valore f se parliamo del valore complessivo per l'intero anno che si registra in realtà.

In un'economia reale otterremmo le nostre coppie ordinate per la distribuzione della domanda dei consumatori per ogni passo dell'iterazione sommando tutti i vettori di input dei consumatori, incorporando in questo modo informazione precisa per ogni consumatore. Però, anche nella nostra simulazione globale, anche senza sapere o predire il vettore di input, unico per ogni consumatore, possiamo comunque simulare la domanda totale dei consumatori per ogni bene usando distribuzioni delle caratteristiche fondamentali del gusto, come avevamo usato intervalli statistici per le scelte di produzione con parametri flessibili e deviazioni incorporate per simulare l'effetto delle preferenze di diversi produttori e delle caratteristiche degli impianti sulle proposte di produzione dell'intera industria. Perciò saltiamo ora l'enumerazione dei vettori per ogni attore e passiamo direttamente alle espressioni approssimate relative all'intero insieme di attori.

Per ogni distribuzione di domanda del consumatore al passo i , definiamo la domanda totale per il bene g , $D(G)$, come la somma del numero di persone che richiedono una certa quantità di quel bene moltiplicato per il numero delle coppie ordinate relative in quella distribuzione di domanda.

$$D(G) = Tot[C^I(G)] = \sum_i x_i \times y_i \text{ per ogni } (x_i, y_i) \text{ appartenente a } C^I(G) \quad (6.13)$$

L'operatore Tot restituisce, data una distribuzione di domanda dei consumatori per qualsiasi bene, la domanda totale di quel bene. Ciascuno dei termini sommati è semplicemente il numero di attori moltiplicato per la quantità che vogliono consumare. Possiamo definire ora lo stato (ST) del bene g al passo i dell'iterazione come la differenza tra l'offerta totale e la domanda totale e le variazioni desiderate per quel bene a quel passo. Tot e ST sono operatori che restituiscono numeri, non vettori o liste. Ricordando che l'offerta totale è proprio l'output della produzione e che la domanda totale è la domanda dei consumatori più l'input alla produzione più la variazione:

$$ST^I(G) = S^I(G) - D^I(G) - SL^I(G) \quad (6.14)$$

Se definiamo l'offerta netta di un bene G , $S^i(G)$, come l'output totale della produzione di quel bene meno l'input alla produzione di g , o la quantità di g derivante dalla produzione e disponibile per coprire la variazione o la domanda del consumatore, possiamo scrivere questa semplice equazione:

$$ST^I(G) = \overline{P}^E(G)^I - P^E(G)^I - D^I(G) - SL^I(G) \quad (6.15)$$

Dato tutto questo, ed assumendo che l'iterazione possa convergere il processo di pianificazione partecipativa può essere riassunto nel seguente modo succinto. Per ogni bene G , la distribuzione dell'offerta netta segue la traiettoria

$$S^1(G) \rightarrow S^2(G) \rightarrow S^3(G) \rightarrow S^4(G) \rightarrow S^5(G) \rightarrow \dots \rightarrow S^i(G) \quad (6.16)$$

e così via per le distribuzioni della domanda, della variazione e dello stato con i corrispondenti aggiustamenti di notazione.

Il problema consiste nel discernere che genere di regole di pianificazione e che tipologia di comportamento per produttori e consumatori consenta alla traiettoria di stato di ogni bene di convergere a zero in un numero accettabile di iterazioni.

Secondo la nostra metodologia di simulazione, abbiamo già indicato le idee principali per definire gli algoritmi in grado di calcolare ad ogni nuovo passo gli input e gli output per ciascun bene G , dati i risultati al passo precedente. Ciò stabilisce l'offerta netta. Poiché la variazione è determinata a livello sociale, il suo livello è liberamente definibile dal simulatore. Resta solo la domanda dei consumatori.

Ad ogni passo dell'iterazione, tutti i consumatori ricevono una previsione del comitato di facilitazione del consumo totale e medio pro capite nella società di ogni bene e del consumo medio stimato aggregato e delle medie di produzione per ogni unità. Poiché sappiamo come seguire l'andamento di queste variabili, ciò che abbiamo bisogno di sapere per descrivere la macrotraiettoria dell'offerta di beni dell'economia, la distribuzione della domanda dei consumatori e la variazione ad ogni passo dell'iterazione fino a che il modello non converge ad un piano, è come caratterizzare gli effetti delle preferenze, delle regole di pianificazione, delle divergenze e delle scelte sui livelli di *budget* sui cambi nelle distribuzioni di consumo da un passo al successivo dell'iterazione.

6.3.3.1 Domanda dei consumatori

I parametri che caratterizzano qualunque specifico sistema economico dipendono dal numero di attori presenti nel sistema, dal numero di prodotti, dal numero e dalla struttura delle industrie e dalle tecnologie.

Le proposte presentate al primo passo dell'iterazione da tutti i consumatori e produttori si sommano per determinare l'offerta netta e la domanda totale dei consumatori, che, accoppiate con le preferenze relative alla variazione, determinano le relazioni di stato per ogni bene. Poiché nel nostro modello scavalchiamo le preferenze individuali, lo scopo della discussione del comportamento individuale fatta fin qui era:

1. rivelare le dinamiche sottostanti alle macro-relazioni;
2. mostrare una notazione utilizzabile dai comitati di facilitazione e il reporting pubblico all'interno di un'economia reale;
3. chiarificare ulteriormente l'origine dei prezzi indicativi.

Ora, comunque, per seguire un approccio macro, dobbiamo concentrarci sulle distribuzioni dei consumatori e sugli stati variabili dei beni simulati, non sulle attività dei singoli attori.

Cominciamo assumendo che, per ogni bene G , ci sia un primo passo $C^1(G)$ caratterizzato da una media $m\{C^1(G)\}$ e da una deviazione standard $\sigma\{C^1(G)\}$ per ogni bene. Per ogni bene chiamiamo la distribuzione prevista dal comitato di facilitazione al passo i dell'iterazione $Proj[C^i(G)]$ ed analogamente per quanto riguarda l'offerta netta. Chiamiamo inoltre $\delta\{C^i(G)\}$ e $\delta\{S^i(G)\}$ "fattori di proporzionalità" tra la media reale della domanda e dell'offerta netta del bene G e le loro medie previste.

$$Proj[C^I(G)][1 + \delta\{C^I(G)\}] = \mu\{C^I(G)\} \quad (6.17)$$

In questo modo, se

$$\delta\{C^I(G)\} > 0 \quad (6.18)$$

la media prevista è minore di quella misurata in realtà e se

$$\delta\{C^I(G)\} < 0 \quad (6.19)$$

la media prevista è maggiore di quella misurata in realtà, e analogamente

$$Proj[S^I(G)]\{1 - \delta S^I(G)\} = \mu\{S^I(G)\} \quad (6.20)$$

cosicché, se

$$\delta\{S^I(G)\} > 0 \quad (6.21)$$

la media prevista è maggiore della media misurata in realtà e se

$$\delta\{S^I(G)\} < 0 \quad (6.22)$$

la media prevista è minore di quella misurata in realtà.

Quindi, estendendo e semplificando questa notazione, l'ipotetico consumatore medio richiede una quantità totale di un bene pari al prodotto di $(1 + \delta)$ per la richiesta media prevista di quel bene, con un segno più per riflettere la probabilità che per il consumatore medio si preveda una crescita economia maggiore di quella dei facilitatori. Allo stesso modo, il produttore medio propone di fornire una quantità totale di ciascun bene $(1 - \delta_S)$ per la fornitura media prevista per quel bene, riflettendo l'ottimismo del produttore.

È importante a questo punto osservare che se dei prezzi unici indicativi possono essere calcolati a partire da un qualunque piano bilanciato, ciò non è possibile per le proposte dei passi preliminari dell'iterazione che non sono ancora bilanciate. Per usare le nostre funzioni di valorizzazione durante l'iterazione, dobbiamo usare prezzi che derivano indirettamente da stime aggiornate di piani finali verosimili fatte dai lavoratori dei comitati di facilitazione. Benché ciò non sia un problema nella pratica partecipativa, non è facile da implementare in una simulazione a causa della mancanza di lavoratori facilitatori dovuta all'ipotesi di avere solo attori "generici". Possiamo, però, accontentarci dell'uso dei prezzi indicativi dell'anno prima al passo iniziale dell'iterazione, e poi per i passi successivi, di un semplice algoritmo che determini la correzione delle medie della domanda totale proposta e dell'offerta totale proposta per ogni bene in modo da raggiungere un equilibrio complessivo dell'input e dell'output come se i risultati fossero delle quantità stabilite dal comitato di facilitazione accettabili per calcolare i prezzi indicativi attraverso le matrici di produzione. Un sistema reale potrebbe fare lo stesso usando questa procedura meccanica per calcolare i prezzi indicativi. Oppure potrebbe ottenere dei risultati migliori usando un algoritmo più sofisticato oppure dei lavoratori facilitatori reali. Da questi passi emergono un numero di equazioni che ci possono aiutare a capire il sistema.

Primo, per ogni distribuzione normale, il valor medio moltiplicato per il numero totale di attori è quello che chiamiamo il *Tot* della distribuzione. Se usiamo questa relazione per considerare la distribuzione della domanda per un bene particolare G , troviamo:

$$Tot[C^I(G)] = \sum_i x_i \times y_i = \mu\{C^I(G)\}N \quad (6.23)$$

dove $N = \sum_i y_i$ è il numero totale dei consumatori. Ignorando per il momento la variazione, il valore di tutti i beni di tipo G che sono richiesti ad un dato passo dell'iterazione sarà:

$$Val[Tot[C^I(G)]] = Val[\mu\{C^I(G)\}]N = \pi^G[\mu\{C^I(G)\}]N \quad (6.24)$$

Analogamente, il valore dell'offerta netta totale di tutti i beni di tipo G ad un passo dell'iterazione sarà dato da:

$$Val[Tot[S^I(G)]] = Val[\mu\{S^I(G)\}]N = \pi^G\{\mu S^I(G)\}N \quad (6.25)$$

Analogamente il valore di tutti i beni di tutti i beni richiesti sarà:

$$\sum_G Val[Tot[C^I(G)]] = \sum_G Val[\mu C^I(G)]N = \sum_G [\pi^G \mu\{C^I(G)\}]N \quad (6.26)$$

Perciò, se scriviamo $\hat{\mu}(D)$ come il vettore di tutte le medie della domanda e $\hat{\mu}(S)$ come il vettore di tutte le medie dell'offerta, otteniamo per il valore di tutti i beni richiesti

$$\sum_G Val[Tot[C^I(G)]] = \pi \times [\hat{\mu}(D)]N \quad (6.27)$$

e per il valore di tutti i beni forniti al consumo

$$\sum_G Val[Tot[S^I(G)]] = \pi \times [\hat{\mu}(S)]N \quad (6.28)$$

A questo punto possiamo anche scrivere il valore della domanda totale dei produttori come

$$Val[PEconomy] = \pi \times PEconomy \quad (6.29)$$

Se assumiamo che per ogni bene vogliamo che la variazione sia una qualche percentuale della domanda netta totale di quel bene, diciamo il 5%, possiamo scrivere

$$ST^I(G) = Tot[S^I(G)] - Tot[C^I(G)] - Tot[SL^I(G)] \quad (6.30)$$

come

$$ST^I(G) = Tot[S^I(G)] - 0,95Tot[C^I(G)] \quad (6.31)$$

E poi

$$ST^I(G) = N[\widehat{\mu}(S) - 0.95\widehat{\mu}(D)] \quad (6.32)$$

Dovrebbe essere evidente da tutto ciò che usando queste e simili espressioni, i facilitatori potrebbero visualizzare molte relazioni che i cittadini potrebbero esaminare per aiutarsi a prendere decisioni. Ma la nostra preoccupazione principale qui è misurare il comportamento probabile dell'economia sull'intero periodo di pianificazione e, come risultato, il passo successivo non è quello di indagare come gli attori individuali possano usare vari tipi di informazione per prendere le proprie decisioni, ma determinare come gruppi di persone risponderanno nei vari passi dell'iterazione così che si possa passare da $C^1[G]$ a $C^i[G]$ passo dopo passo. La maniera più generale di affrontare questo problema consiste nell'usare la stessa tecnica che abbiamo usato con la risposta iniziale dei consumatori.

Ogni iterazione ha la sua regola. Assumiamo che ogni iterazione sarà caratterizzata da un qualche comportamento mediamente più probabile e frequente cosicché il comportamento di tutti seguirà una distribuzione caratterizzata da questo valor medio e da una qualche deviazione standard che sarà differente da prodotto a prodotto.

Supponiamo di avere una regola per una particolare iterazione che vincola la maniera in cui gli attori possono alterare la loro proposta precedente. Così tutte le persone che avevano detto precedentemente di volere 150 litri di latte sceglieranno un'altra volta per tutti i beni, compreso il latte, innalzando o riducendo la propria richiesta nei limiti del vincolo. In particolare, se pensiamo ad una distribuzione di domanda di latte ad un dato passo che è formata da un vettore di coppie ordinate (x_i, y_i) , allora tutte le persone y_i che volevano una quantità x_i costituiranno un nuovo gruppo al passo successivo.

In aggiunta, ciascuno di questi nuovi gruppi risponderà alla necessità di formulare una nuova proposta per il latte a partire dal fatto di avere la stessa proposta di partenza (anche se le proposte per altri beni potrebbero differire) e di usare le stesse regole di iterazione. Non faranno tutti la stessa cosa, evidentemente, ma, assumendo che questi gruppi siano grandi, è plausibile assumere che nel passare da un passo al successivo tutti i membri di un nuovo gruppo alterino le loro proposte in modo che queste formino una nuova distribuzione per quel bene il cui valor medio si discosti dal quello precedente per una quantità che dipende dalle regole dell'iterazione,

dal prezzo previsto per quel bene, dal suo stato al passo precedente, e dal rapporto tra il valore x_i al passo precedente ed il valor medio precedente per quel bene. La nuova distribuzione per le scelte di tutti gli attori per un bene G sarà la somma delle distribuzioni componenti per quel bene e avranno una chiara relazione con la distribuzione precedente che possiamo dedurre in termini di varie funzioni e relazioni di distribuzione.

In breve, date le distribuzioni della domanda e dell'offerta per un bene e delle ipotesi realistiche sulle risposte comportamentali alle regole dell'iterazione rispetto ai vincoli di bilancio previsti, possiamo creare un algoritmo capace di derivare una successione di distribuzioni per i passi seguenti dell'iterazione.

Per esempio, assumiamo di avere la distribuzione della domanda al passo i per un bene G , $C^i[G]$. Tutti i consumatori che abbiano richiesto la stessa quantità del bene G al passo i costituiranno un nuovo gruppo ai fini del passo $i + 1$.

Inoltre, ognuno di questi nuovi gruppi farà delle scelte che cadranno su una nuova curva di distribuzione. Il nuovo valor medio per ogni gruppo si sposterà dal valore al passo precedente per una quantità che dipende dallo stato del bene al passo precedente, dal bilancio, dalle regole dell'iterazione e dalla divergenza della scelta precedente del gruppo dal valor medio precedente per quel bene. La nuova deviazione standard sarà un qualche nuovo valore che dipenderà anche dalle regole dell'iterazione, dal bene e dal gruppo.

Ora, se interpretiamo d_m come la differenza tra la media calcolata al passo $i + 1$ ed il valore di partenza definito al passo i , il risultato è che se n persone avessero richiesto contemporaneamente la stessa quantità di un certo bene G al passo i , al passo $i + 1$ quelle stesse persone richiederebbero una quantità con distribuzione normale attorno al precedente valor medio sommato alla variazione d_m . La sola difficoltà concettuale consiste nel caratterizzare d_m in termini dei fattori costituenti in maniera realistica. Una volta fatto ciò, l'uso della conoscenza di come ciascun gruppo di attori potrebbe cambiare le proprie scelte per determinare come ciò modificherebbe la domanda generale, sarebbe solo questione di manipolazioni matematiche. Per considerare tutte le possibili traiettorie a questo punto, possiamo studiare un intervallo di algoritmi parametrici.

Grazie a questo approccio per determinare $C_2(G)$ noto $C_1(G)$ e gli altri fattori di rilievo nel processo, considerando i risultati precedenti, diventa possibile seguire l'evoluzione di qualunque sistema di pianificazione dalla sua prima proposizione al piano concordato alla luce di qualsivoglia regole per ogni passo dell'iterazione ed ipotesi comportamentali sugli attori che si vogliono prendere in considerazione. Ciò ci permette di determinare le

condizioni e le regole sotto cui i risultati sono ottimali, accettabili o inaccettabili. Poiché tutti questi approcci si baserebbero su delle distribuzioni per rappresentare le preferenze dell'intera popolazione e perciò non riuscirebbero a svelare molto circa i fenomeni a livello dei singoli individui nel passaggio da un passo al successivo dell'iterazione, si potrebbe introdurre un ulteriore elemento per cercare di ottenere informazioni su questo livello microscopico.

Una possibilità, come osservato precedentemente, è quella di esaminare in dettaglio un caso ampiamente semplificato simulando un'economia con un numero limitato di consumatori e produttori in maniera da tener conto delle scelte di ogni singolo attore in dettaglio.

Una seconda e più interessante opzione, invece, è quella di incorporare un individuo o un gruppo di individui nella macro simulazione. L'individuo o gruppo parteciperebbe a ciascun passo dell'iterazione usando i dati provenienti dal resto della simulazione esattamente come farebbe un attore reale. Le scelte individuali o del gruppo diventerebbero quindi parte dei dati per il passo successivo, e così via fino alla conclusione. Ciò aiuterebbe a chiarire le caratteristiche dell'interazione individuale nella pianificazione partecipativa.

6.4 Secondo esperimento: sviluppare un'economia parallela

Una simulazione racchiude maggior dettaglio di un modello economico differenziale, però manca della ricchezza dell'interazione viva. Come risultato, le vere caratteristiche dell'economia partecipativa e delle diverse soluzioni ai problemi istituzionali associati si rivelerebbero in ultima analisi solo attraverso il suo funzionamento reale. Non abbiamo neppure idea delle vere domande che gli sperimentatori potranno porsi fino a che non avremo messo in atto un sistema economico partecipativo. Si potrebbe pensare di mettere in moto un'economia partecipativa "ombra" all'interno di un'economia esistente. Ciò potrebbe accadere relativamente ad un sottoinsieme dell'intera economia, che sia geografico o legato ad un settore industriale, e potrebbe essere condotto a livello di singoli o gruppi. Il suo funzionamento potrebbe essere valutato in sé e per sé o anche comparato ai risultati dell'economia reale. Benché questo esperimento possa essere condotto ovunque, è più facile immaginarlo in un'economia a pianificazione centrale con un vero interesse per la sperimentazione progressista. Nello scenario più favorevole, l'esperimento potrebbe crescere fino a coinvolgere l'intera economia e non essere soltanto un laboratorio per testare la pianificazione partecipativa, ma anche una scuola in grado di istruire il pubblico e sviluppare i

mezzi per implementare la pianificazione partecipativa senza indebiti effetti distruttivi.

Ciò che è ancora più importante enfatizzare a proposito di questo capitolo che qui si chiude, comunque, è che il formalismo impiegatovi potrebbe essere usato non solo per sviluppare simulazioni al calcolatore ma anche migliorato per l'uso da parte di facilitatori, produttori, consumatori e programmatori in economie partecipative reali o esperimenti di economia partecipativa.

Capitolo 7

Conclusioni

Sono un uomo invisibile . . . sono fatto di sostanza, di carne ed ossa, fibre e liquidi – e potrei anche dire di possedere una mente. Io sono invisibile, incomprensibile, semplicemente perché la gente si rifiuta di guardarmi.

RALPH ELLISON

Se non osiamo nulla, la realizzazione della profezia, ripresa dalla Bibbia e messa in forma di canzone dagli schiavi, diventa: Dio diede a Noé il segno sotto forma d'arcobaleno. Non più acqua, la prossima volta il fuoco!

JAMES BALDWIN

Nel capitolo 1, abbiamo mostrato per quale motivo le soluzioni dell'economia tradizionale sono incompatibili con la partecipazione e con l'equità. Più specificatamente, abbiamo dimostrato perché l'iniziativa privata, il consumo gerarchico, la produzione gerarchica, i mercati e la pianificazione centrale sovvertono l'autogestione e la solidarietà e conducono le condizioni delle scelte economiche verso una crescente inefficienza.

Così, un'economia partecipativa ed ugualitaria deve essere costituita da relazioni di produzione e di consumo non gerarchiche e da una distribuzione che sia né pianificata centralmente né di mercato.

Seguendo questa logica, nel capitolo 2 e nel capitolo 3 abbiamo descritto le procedure per rendere equa e partecipativa sia la produzione sia il consumo. Abbiamo spiegato l'importanza dei consigli democratici, dei sistemi di mansioni bilanciati, del processo decisionale partecipativo nei luoghi di lavoro e nelle strutture di consumo, mettendo in rilievo le informazioni che necessitano alle procedure di allocazione affinché queste istituzioni risultino fattibili. Nello specifico, abbiamo dimostrato che l'economia partecipativa richiede:

1. consigli che incoraggino un'economia democratica tra tutte le unità di produzione e di consumo;
2. sistemi di mansioni bilanciati e pari opportunità di consumo;
3. norme per i processi decisionali sul luogo di lavoro e tra consumatori volti ad enfatizzare il benessere dei produttori e dei consumatori e, allo stesso modo, volti ad enfatizzare la solidarietà.

Infine, abbiamo dedotto che nessuna di questa via è incompatibile né con un uso efficiente dei potenziali produttivi né con il bisogno di incentivi per lo sforzo fatto.

Nel capitolo 4 abbiamo descritto l'allocazione partecipativa inclusa la contrattazione iterativa, le regole per la convergenza, le procedure per modificare i piani, i comitati di assistenza, e come si potrebbero utilizzare degli "strumenti di comunicazione" per stabilire i prezzi, la misura del lavoro e le informazioni qualitative. Nel capitolo 5 abbiamo dimostrato che un modello formale della nostra economia partecipativa va converge ad un'efficiente pianificazione sotto assunzioni poco stringenti e più realistiche rispetto a quelle dell'economia tradizionale. Abbiamo anche mostrato il motivo per cui la discrepanza tra versione realistica e modello formale è minore per la pianificazione partecipativa rispetto alla discrepanza presentata nell'economia di mercato o nella pianificazione centralizzata.

Questo ci ha permesso di dedurre la superiorità dell'economia partecipativa, salvo la possibilità di una sua realizzazione pratica. Infine, nel capitolo 6 abbiamo presentato una metodologia per una simulazione e per una politica "sperimentale" che potrebbe ulteriormente sostanziare le nostre idee sul fatto che l'economia partecipativa sia una possibilità tanto realizzabile quanto desiderabile.

Crediamo di aver fatto una *prima facie* per una ulteriore esame della visione partecipativa. Per questo, a chi piacerebbe vivere in un mondo migliore, le implicazioni risultano chiare. Citando Naom Chomsky, "il compito di una moderna società industriale è quello di raggiungere ciò che è tecnicamente realizzabile, cioè una società che sia realmente basata sulla libera partecipazione volontaria della gente che produce e crea, vive la propria vita liberamente all'interno di istituzioni che controlla e con strutture gerarchiche limitate, possibilmente nessuna".