

*Dello stesso autore
nella «Economica Laterza»:*

Il lavoro non è una merce.
Contro la flessibilità

Italia in frantumi

*Dello stesso autore
in altre nostre collane:*

Il costo umano della flessibilità
«il nocciolo»

*A cura dello stesso autore
in altre nostre collane:*

Disuguaglianze ed equità in Europa
«Storia e Società»

Luciano Gallino

Globalizzazione
e disuguaglianze

*Amaredo
Roma 2010*

© 2000, Gius. Laterza & Figli

Nella «Economica Laterza»

Prima edizione 2003

Quarta edizione 2009

Edizioni precedenti:

«Saggiari Laterza» 2000

I capitoli I e II del presente volume sono una ripresa, con varie modifiche e aggiornamenti, delle voci *Merato e società e Stratificazione sociale* dell'*Enciclopedia del Novecento*, vol. XI, *Supplemento II*,

Istituto della Enciclopedia Italiana, Roma 1998 (pp. 200-11 e 737-47).

Si ringrazia l'Istituto per la gentile autorizzazione.

Proprietà letteraria riservata
Gius. Laterza & Figli Spa, Roma-Bari

Finito di stampare nel luglio 2009
SEDIT - Bari (Italy)

per conto della
Gius. Laterza & Figli Spa
ISBN 978-88-420-7080-1

Il capo

È vietata la riproduzione, anche parziale, con qualsiasi mezzo effettuata, compresa la fotocopia, anche

ad uso interno o didattico.

Per la legge italiana la fotocopia è lecita solo per uso personale *purché non danneggi l'autore*. Quindi ogni

fotocopia che eviti l'acquisto di un libro è illecita e minaccia la sopravvivenza di un modo di trasmettere la conoscenza.

Chi fotocopia un libro, chi mette a disposizione i mezzi per fotocopiare, chi comunque favorisce questa pratica commette un furto e opera ai danni della cultura.

Globalizzazione e disuguaglianze

I. Il mercato: istituzione di stato

1. *La costruzione sociale del mercato*

Chi voglia sottoporre a indagine la natura del mercato, e i suoi rapporti con la società, può trovare tuttora un efficace punto d'avvio nella definizione che di esso ha reso Max Weber nei primi decenni del Novecento:

L'associazione di una pluralità di soggetti che si attua mediante lo scambio sul mercato è l'arche-tipo di ogni agire sociale razionale [...] Dal punto di vista sociologico il mercato rappresenta un insieme e una successione di associazioni razionali, ciascuna delle quali è specificamente effimera in quanto si dissolve con la consegna dei beni che sono oggetto dello scambio [...] Ma il mercanteggiare preparatorio è sempre un agire di comunità, in quanto i due aspiranti allo scambio orientano le loro offerte indistintamente in vista dell'agire di molti altri concorrenti reali o immaginari, e non soltanto di quello della controparte¹.

In simile definizione sono varie le componenti che fanno apparire il mercato saldamente «incastonato» nella società e richiedono siano chiariti i processi extra-economici in forza dei quali esso si sviluppa in seno a questa. Nessuna delle componenti in questione, infatti, ha alcunché di naturale. Lungi dal configurare il mercato come una sorta di stato di natura

dell'economia, esse lo definiscono come un complesso e instabile esito d'un processo di costruzione sociale, nel quale un ruolo decisivo appare svolto dallo stato. Si veda, in primo luogo, come i soggetti che si associano, ovvero entrano temporaneamente in una relazione di scambio, potrebbero ottenere i beni che desiderano per tutt'altre vie che non il mercato: autoproduzione, rapina, baratto, dono, furto, distribuzione da parte della comunità, assegnazione da parte di un potere centrale ecc. Di fatto son proprio queste altre vie a esser state preferite allo scambio, per un lungo tratto di storia, dalla maggioranza delle popolazioni del mondo.

In secondo luogo occorre che i soggetti associandi siano motivati durevolmente a rinnovare lo scambio, ovvero trovino in esso un incentivo costante, senza il quale nessuna «suecessione di associazioni» si realizza. Una terza componente è il criterio della razionalità, in forza del quale un soggetto individua nello scambio, anziché in altri mezzi, lo strumento più idoneo per acquisire la maggior quantità possibile di beni rispetto ai valori o agli scopi che lo muovono. Una ulteriore difficoltà è che la razionalità non è una sola: ove il soggetto intenda agire razionalmente solo e soltanto rispetto a un valore, piuttosto che a uno scopo strumentale, il suo orientamento al mercato sarà più debole che non nel secondo caso. Ancora, bisogna che le informazioni circa il possibile agire presente e futuro, tanto dei soggetti che l'Ego vorrebbe incontrare per lo scambio (i potenziali acquirenti) quanto di quelli che concorrono tra loro dalla stessa parte dello scambio per offrire un dato bene (i potenziali venditori), circolino liberamente in misura adeguata. Infine è necessario che tanto i soggetti orientati allo scambio quanto i beni a questo destinati possano circolare liberamente.

Affinché si sviluppi un mercato, dunque, i soggetti debbono essere orientati a concepire lo scambio con chiunque disponga dei beni che essi richiedono come il modo più pratico, ma anche come quello più etico, di procurarsi i beni stessi; debbono essere posti in condizione di incontrare facilmente i soggetti con cui effettuare lo scambio; debbono trovare lo scambio utile, sia pure in minima misura, cioè debbono sentire di trovarsi in una situazione migliore per via del bene acquisito di quanto non fossero con il bene ceduto; debbono disporre di informazioni sia su ciò che fanno coloro da cui intendono ottenere un certo bene, sia su ciò che fanno o probabilmente faranno coloro che propongono in scambio un bene analogo al loro; non da ultimo, debbono essere in condizione di far muovere a volontà i beni oggetto dello scambio e le informazioni a esse inerenti.

Al fine di realizzare stabilmente questo insieme di condizioni è necessario un lungo e complesso processo di *istituzionalizzazione*. Nel lessico sociologico un'istituzione è un complesso di valori, di norme e di atteggiamenti, e più specificamente di disposizioni psichiche dei bisogni, che definisce e regola in modo durevole e indipendente dalla transitoria identità dei singoli, i rapporti sociali e i comportamenti reciproci di determinati gruppi di soggetti la cui attività è volta a conseguire dei fini socialmente rilevanti². Riferito al caso in esame, il processo così definito comporta che a livello del *sistema culturale* il mercato sia oggetto d'una valutazione morale positiva, sostenuta da un'adeguata elaborazione teorica della sua superiorità su altre forme di agire sociale. A livello dell'*organizzazione sociale*, esso presuppone che si sviluppino rapporti strutturati, ovvero stabili e agevolmente riproducibili in diversi contesti, atti a facilitare la circolazione e l'in-

contro di persone, beni e informazioni. Mentre, a livello del *sistema psichico*, il processo di istituzionalizzazione richiede che i soggetti coinvolti trovino gratificante, piuttosto che altri modi d'agire, l'agire razionale rispetto allo scopo. Tutti e tre i processi, in ultimo, debbono risultare in misura adeguata coerenti tra loro.

—> In forme cangianti a seconda delle epoche e dei paesi, le formazioni economico-sociali (f.e.s.) che attribuiscono il massimo valore al mercato, vale a dire la f.e.s. capitalistica imprenditoriale e la f.e.s. capitalistica oligopolistica, hanno elaborato meccanismi appropriati per intervenire ai tre livelli suddetti dell'organizzazione sociale e plasmarli in modo tale da promuovere la massima espansione del mercato³. I soggetti concreti che, con un grado variabile di autocoscienza, provvedono a tale elaborazione sono classi, élites, ceti, strati sociali collocati in differenti posizioni in tutti i sotto-sistemi fondamentali dell'organizzazione sociale. Entro il *sistema politico*, la classe dei politici di professione provvede a eliminare le leggi che intralciano lo sviluppo del mercato, a introdurre altre che lo agevolino, a stabilire rapporti internazionali che vadano nello stesso senso. Nel *sistema economico*, imprenditori, possessori di capitali, dirigenti inventano modelli organizzativi — di impresa industriale e commerciale, di centri di ricerca, di istituti di credito, di assicurazione — atti a produrre e distribuire beni tramite i canali del mercato. Intelletuali, insegnanti, economisti provvedono entro il *sistema socio-culturale* a concepire teorie economiche che individuano nel mercato il meccanismo massimamente efficiente per assicurare l'equilibrio tra la produzione e il consumo di risorse; a insegnarle alle nuove generazioni, in forma scientifica per le classi superiori e in forma via via più divulgativa per

le classi inferiori; a porre in risalto l'innocenza morale del mercato, o almeno il fatto che il suo regolare funzionamento non lede alcuna norma etica — in particolare nessuna norma delle principali religioni. Questi processi culturali formano nel loro complesso l'ideologia del mercato, un'ideologia essendo qui definibile come un insieme di idee che hanno in parte fondamenti empirici e anzi scientifici, ma che vengono talora affermate senza tener conto delle condizioni all'intorno che delimitano il loro ambito di validità⁴.

Il processo di costruzione sociale del mercato ha avuto un lungo e irripetibile decorso storico primario tra il Cinquecento e l'epoca della Rivoluzione industriale (1780-1830), in un'area vastissima del globo. Un'area molto più ampia di quello che sarebbe poi divenuto l'Occidente industrializzato, giacché includeva, oltre all'Europa e all'America del Nord, larghe zone della Russia zarista, dell'Asia sud-orientale, dell'America latina. Un processo analogo si è poi andato ripetendo in modo accelerato, e con innumeri variazioni sul tema di fondo della istituzionalizzazione del mercato, ogni qualvolta, in questo o quel paese, formazioni economico-sociali capitalistiche si sono affermate come formazioni dominanti, o lo sono ridiventate dopo un'eclissi più o meno lunga, come è avvenuto nei paesi dell'Europa orientale dopo le «rivoluzioni di velluto» susseguitesi a partire dal 1989.

In realtà sono rari i casi, nel passato come nei decenni della liberalizzazione post-1970, in cui la costruzione sociale del mercato sia stata condotta esclusivamente con guanti di velluto; né essa si è mai concretizzata senza la presenza di forme, anche pesanti, di dirigismo economico e politico. Varie modalità di questo medesimo processo, talora sovrapposte, sono distinguibili. Paesi divenuti dopo la metà del Novecento

portabandiera del libero mercato su scala mondiale, come gli Stati Uniti, hanno praticato per lunghi periodi, e sovente tuttora praticano, una severa politica di divieti d'importazione e di alte tariffe doganali. Di fatto, hanno reso le proprie frontiere pressoché invalicabili alle merci di altri paesi, al fine precipuo di sviluppare anzitutto il proprio mercato interno. Da parte sua la modernizzazione del Giappone con l'impetuoso ingresso di questo sui mercati del mondo, iniziata negli ultimi decenni del XIX secolo, è stata guidata dagli *zaibatsu*, enormi cartelli di imprese capitalistiche che godevano di poteri assoluti sui contadini, sugli operai, sui piccoli imprenditori, e sullo stesso governo. Al presente, la costruzione sociale del mercato a livello planetario – ovvero ciò che si suol designare col termine di globalizzazione – è orientata e per diversi aspetti imposta a tutti i livelli (economico, politico, culturale) dalle direttive del G-7 (il gruppo dei sette paesi più industrializzati del mondo); dagli accordi della Organizzazione per lo sviluppo e la cooperazione economica; dalle norme del Fondo monetario internazionale; dalle azioni della Banca mondiale e della Banca per i regolamenti internazionali; dalle politiche della Organizzazione mondiale per il commercio.

2. Il mercato come sistema informativo e regolatore sociale

Allo scopo di far giungere a una popolazione i beni di cui essa manifesta il bisogno per la sua sopravvivenza e riproduzione fisica e culturale, è necessario collegare una molteplicità di fonti disperse da cui i beni sono prodotti a una molteplicità di sbocchi parimenti dispersi nei quali i beni stessi sono avviati all'uso finale. L'attuazione di tale collegamento

1. Il mercato: istituzione di stato

comporta la soluzione d'un duplice problema: di informazione e di regolazione sociale. I produttori potenziali debbono essere informati circa il tipo e la quantità di beni che sono effettivamente domandati dalla popolazione; i tempi in cui la domanda si distribuisce; il prezzo che i consumatori potenziali sono disposti a sborsare. Questi ultimi, a loro volta, debbono essere informati in ordine al luogo in cui i beni sono disponibili, al momento in cui realmente lo sono, e al loro costo.

Tuttavia l'acquisizione di tali informazioni, da parte sia dei produttori sia dei consumatori potenziali, non sarebbe di per sé sufficiente per fare incontrare le fonti e gli sbocchi. Bisogna che i soggetti dalle due parti agiscano di conseguenza. Le loro rispettive azioni debbono venir regolate in modo tale che la loro associazione, per usare ancora il termine webertiano, si realizzi in modo appropriato e agevolmente ripetibile. Se qualcuno ordina un bene a un produttore, è necessario che i due si sentano reciprocamente obbligati, il primo ad acquistare il bene quando sarà disponibile, il secondo a consegnarlo nei tempi, al prezzo e con le caratteristiche convenute. Se un settore produttivo presenta un'eccedenza di manodopera, mentre in un altro settore essa è scarsa, giova che i lavoratori si spostino rapidamente dal primo al secondo. Ove una fabbrica venga a sapere che si prevede un forte aumento della domanda del bene che essa produce, i suoi dirigenti debbono darsi tempestivamente da fare allo scopo di elaborare piani economici atti a far fronte all'aumento della domanda, acquisire le risorse necessarie, organizzare la produzione. Nel caso che un identico prodotto sia offerto da più marche a prezzi differenti, i consumatori dovrebbero dar la preferenza alla marca che lo offre al prezzo più basso, così come dovrebbero preferire il prodotto migliore tra quelli offer-

ti a ugual prezzo. E tutte queste azioni dovrebbero verificarsi in piena libertà, senza imposizioni dirette o indirette da parte di agenti di controllo di alcun genere.

È lecito pertanto sostenere che il mercato vada considerato sotto diversi aspetti, nonostante le patologie sociali ed economiche in cui può incorrere, come il meccanismo più efficace ed efficiente che sia mai stato concepito per risolvere sia il problema informativo, sia quello della regolazione sociale. Quando siano liberamente fissati, i prezzi di qualsiasi risorsa – materie prime, semilavorati, prodotti finiti, forza lavoro, capitali, tecnologia – indicano con precisione, in teoria, a tutti i soggetti economici quale di esse è scarsa e quale è abbondante. Le aziende sono poste così in grado di calcolare esattamente sia i tipi e le quantità di beni da produrre, sia il prezzo che dovranno chiedere ai consumatori, tenuto conto del prezzo che hanno pagato o pagheranno per le risorse impiegate nel processo produttivo.

Da parte loro i consumatori sono messi in condizione di confrontare qualità e prezzo dei prodotti di differenti marche, e pertanto premieranno, comprando il suo prodotto, l'azienda X che lo offre al prezzo P, in luogo del prodotto simile dell'azienda Y che lo propone al prezzo $P + 1$. (Nella realtà le cose sono alquanto più complicate, perché vi sono di mezzo il ruolo della pubblicità, le abitudini di consumo, la distanza dai punti di distribuzione, più altri fattori che portano a volte il consumatore ad acquistare il prodotto Y anche se è più caro o è di qualità inferiore. Ma tutto ciò non salfisce il principio generale della funzione dei prezzi liberamente fissati come i migliori indicatori di ciò che, data una certa disponibilità economica e un certo orizzonte di aspettative, a un determinato soggetto conviene o non conviene comprare.)

Quanto alla regolazione sociale, se – per toccare un caso macroscopico – nel settore produttivo H un lavoratore guadagna X con orari lunghi e irregolari, mentre si sa che il settore K paga $X + 1$, con orari minori e stabili, i lavoratori tenderanno a lasciare il settore H per affluire a K, senza bisogno di costrizioni dall'alto. Nei paesi dell'Europa occidentale non sono stati i governi, bensì il mercato del lavoro, a far spostare decine di milioni di contadini dall'agricoltura all'industria, nel corso dei rispettivi cicli locali di modernizzazione e di costruzione sociale del mercato. Ma è un errore, hanno sempre sostenuto i teorici liberali del mercato (che è opportuno distinguere dai liberisti, la loro versione fondamentalista) limitarsi a scorgerne nel mercato un efficace distributore di risorse scarse tra scopi alternativi. Il mercato è anche un'istituzione della libertà democratica.

Nel Novecento il maggior teorico del mercato come ordinamento sociale che rende possibile la libertà individuale e il pieno dispiegarsi dei suoi valori è stato il liberale austriaco, economista e filosofo della politica, Friedrich August von Hayek. Il grande merito del mercato risiede per lui nel non obbligare una società a darsi un ordine riconosciuto di fini. Su di esso ciascuno collabora «alla realizzazione degli scopi degli altri, senza dividerli o senza neppure esserne a conoscenza, solamente per poter raggiungere i propri fini»⁵. Laddove i membri d'una società pretendessero di conoscere i fini di tutti coloro con cui potrebbero intrattenere relazioni di scambio; o dovessero discutere sul valore dei fini altrui alla luce dei valori propri; oppure, ancora, decidessero di collaborare con il prossimo soltanto se condividono o ritengono auspicabili i fini di quest'ultimo, le soluzioni possibili sarebbero soltanto due. O discussioni interminabili che finirebbe-

ro per paralizzare l'organizzazione sociale, oppure uno stato autoritario che impone a tutti i membri della società, proponendosi come il miglior interprete dei loro veri interessi, un ordine prestabilito di fini. Un effetto secondario di tale impostazione dall'alto d'una scala di fini sarebbe la produzione di beni controllata dal centro; ma l'effetto primario sarebbe appunto la soppressione della libertà. Storicamente ciò è quanto è avvenuto nel corso del Novecento nei paesi a regime politico totalitario e correlativa economia pianificata dell'Europa orientale. Senza che nemmeno riuscissero, non va dimenticato, a produrre i beni necessari per le loro popolazioni.

3. *Il fattore tecnologia.*

Dal mercato-luogo al cyber-mercato

Concepire il mercato come un sistema informativo aiuta a capire per quali ragioni la tecnologia, in specie la tecnologia dell'informatica e delle telecomunicazioni, ne abbia rivoluzionato la natura e i meccanismi, sin dagli anni Ottanta del Novecento, e con progressione irrefrenabile a partire dagli anni Novanta. In origine, il mercato-istituzione coincideva (e tuttora coincide dove forme tradizionali di vita sopravvivono) con un mercato-luogo concreto, uno spazio chiaramente circoscritto di dimensioni limitate: una piazza, un portico, una fila di botteghe, un bazar. In esso i potenziali venditori – fossero produttori loro stessi oppure intermediari del produttore, i due distinti ruoli a volte coincidendo nella persona – espongono la merce e annunciano il prezzo; i potenziali acquirenti esaminavano di propria mano le merci, ne trattavano il prezzo, si portavano via gli acquisti.

1. *Il mercato: istituzione di stato*

Da sempre la tecnologia ha operato nel senso di allargare lo spazio fisico del mercato, separando e allontanando tra loro, in misura senza posa progrediente, i produttori, gli intermediari, gli acquirenti e le merci, a mano a mano che moltiplicava ed estendeva i flussi informativi e materiali tra loro intercorrenti. Già nel Cinquecento, grazie agli sviluppi delle tecniche di navigazione, mercanti veneziani, genovesi, inglesi, olandesi, portoghesi, sapevano dove trovare e come acquistare tessuti, lane, spezie, gioielli, legnami sulle coste dell'Africa, dell'India, dell'America meridionale per poi rivenderli in tutta Europa. L'avvento della ferrovia, tre secoli dopo, favorì lo sviluppo capillare dei mercati interni; tanto le merci deperibili, che prima si potevano ottenere solamente nei porti, quanto le informazioni relative alla loro disponibilità, potevano ora raggiungere i luoghi più reconditi dei vari continenti.

Nella seconda metà dell'Ottocento si ebbe la realizzazione d'un sistema postale universale – il maggior sistema informativo acentrico mai concepito, coronato il 1° luglio 1875 con la nascita dell'Unione postale generale – insieme con la diffusione quasi coeva del telegrafo e del telefono, tecnologie già mature negli anni Settanta e Novanta di quel secolo. Esse misero a disposizione del mercato canali di comunicazione migliaia di volte più efficienti di quelli tradizionali al fine di porre le premesse (il «mercanteggiare preparatorio» di cui parla Weber) per l'incontro finale (ovvero l'«associazione razionale») tra produttori e acquirenti. Al tempo stesso cresceva, ancora grazie alla tecnologia, il ruolo degli intermediari, i mercanti moderni, in uno spazio che vedeva tutti gli attori sul mercato sempre più lontani e dispersi. È la tecnologia, insieme con il sistema di intermediazioni su di essa imperniato, ciò

che permette di trovare lo stesso prodotto di marca inglese, il quale però è stato fabbricato in Thailandia ed è distribuito da una ditta italiana, in un negozio della Bretagna o in un supermercato di Helsinki. Di fatto, col supporto della tecnologia, il mercato-mondo è una realtà – come ci ricordano gli studi di Fernand Braudel e di Immanuel Wallerstein – in sviluppo da oltre quattro secoli.

Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione diffuse negli ultimi decenni del XX secolo, che per brevità vengono spesso designate con l'acronimo NICT (*New Information and Communication Technologies*), hanno tuttavia introdotto nel mercato-mondo trasformazioni qualitative senza precedenti. In più d'un senso esse hanno annullato lo spazio; o, per la precisione, ne hanno ridotto l'attrito in misura più radicale di quanto non fecero telegrafo e telefono, dei quali si disse agli inizi esattamente la stessa cosa, mentre è enormemente aumentata la portata dei canali di comunicazione e la semplicità del loro uso. Per esempio, trasmettere per telegrafo un messaggio di 2.000 battute richiedeva a un esperto più di 10 minuti, mentre alla posta elettronica basta un secondo (600 volte di meno). In tal modo le NICT hanno drasticamente ridotto i costi della distanza esistente tra gli operatori. (Per enfatizzare questo progresso un ampio rapporto dell'«Economist» sulle telecomunicazioni, apparso già nell'autunno del 1995, quando Internet era appena agli inizi, annunciava nientemeno che la «Morte della distanza».) Tutto ciò è reso possibile da centinaia di migliaia di reti di trasmissione dati interconnesse dinamicamente tra loro mediante appositi «computer servitori» – l'acronimo di Internet, la madre di tutte le reti, è appunto una contrazione di «*Interconnected network*» – che ricoprono ormai tutto il pia-

neta. Il fatto che la loro densità sia cento volte superiore nell'emisfero Nord a paragone di quello Sud riflette fedelmente l'ampiezza dei rispettivi mercati.

Per mezzo delle NICT, la trasmissione di informazioni anche lunghe e complesse relative a qualsiasi tipo di bene, sia esso un prodotto o un servizio, comprendenti anche grafici o immagini o suoni, avviene in tempi brevissimi, compresi tra un decimo di secondo e un paio di minuti. Questi tempi variano in relazione alle dimensioni in bit del messaggio e alla qualità dell'attrezzatura impiegata, ma non sono influenzati se non in misura irrilevante dalla distanza tra mittente e destinatario. Parimenti istantaneo è il flusso in direzione inversa dei fondi, diventati moneta elettronica, con cui il bene viene pagato dall'acquirente. Nella maggior parte dei casi, all'uno e all'altro, venditore o acquirente, anche se lontani tra loro migliaia di chilometri, lo scambio sarà costato più o meno un decimo di euro o di dollaro: ossia quanto lo scatto alla risposta di una telefonata urbana.

Ma lo sviluppo del mercato elettronico, o cyber-mercato, vanificando le distanze, produce molti altri effetti.

1. Se l'oggetto dello scambio è un prodotto o un servizio suscettibile di venire utilizzato o comunque convertito in forma digitale, ovvero numerica, sarà l'oggetto stesso a venire trasmesso da un punto all'altro del mondo, non solo le informazioni e i capitali a esso attinenti. Il numero e la tipologia dei prodotti e dei servizi convertibili, e quindi trasmissibili in forma numerica, cresce ogni giorno. È così possibile che un intero servizio pubblicitario composto da filmati, fotografie, grafici, cartoni, musica, voce e testi sia prodotto in parte a Praga, in parte a Milano e in parte a Stoccolma, dove viene montato e poi trasmesso a un committente di Londra il qua-

le se ne servirà per una campagna promozionale negli Stati Uniti, al quale scopo egli ne spedisce entro un'ora decine di copie alle reti televisive locali. Non il committente, né i produttori si sono mai incontrati di persona, né hanno alcun interesse a farlo. In effetti, per prodotti come il software, o servizi quali la manutenzione informatica, l'elaborazione di dati contabili di grandi enti pubblici e privati, la gestione di sistemi di prenotazione di aerei e hotel, o il trattamento dei dati originati dall'impiego di carte di credito in centinaia di paesi diversi, la dissoluzione dello spazio è già avvenuta.

2. Anche se l'oggetto dello scambio è un bene materiale che non è direttamente utilizzabile in forma numerica – per dire, il complicato ingranaggio elicoidale d'una pompa in una centrale termoelettrica – in molti casi la strada elettronica è di gran lunga la più conveniente. In questo caso il dirigente della centrale acquista il file che contiene in forma digitale il disegno del pezzo e se lo fa trasmettere per via elettronica; dopodiché se lo fabbrica in casa, piuttosto che inviare un fax a un magazzino lontano cinquemila chilometri che verifica se possiede il pezzo, lo imballa, lo spedisce via terra o aria alla città più vicina alla centrale, dove occorre mandare qualcuno a prenderlo ecc. In realtà il dirigente non acquista un ingranaggio; acquista i bit che inseriti in una macchina a controllo numerico guideranno con assoluta fedeltà la fabbricazione d'una nuova copia dell'ingranaggio. La differenza è che tanto la richiesta del disegno digitalizzato, quanto l'arrivo di questo impiegano pochi minuti, e il guasto viene eliminato entro poche ore – il tempo occorrente a una macchina a controllo numerico di fabbricare il nuovo pezzo.

3. Poiché anche il denaro diventa null'altro che una serie di bit nella memoria d'un computer, trasferibile da un punto

all'altro del globo alla velocità della luce, ha origine una forte spinta allo sviluppo di un mercato elettronico dei capitali, del tutto svincolato dallo scambio di prodotti o servizi reali. Le NICT rendono possibile acquistare un milione di dollari a Chicago e rivenderlo a Francoforte, il tutto in pochi secondi, realizzando un profitto anche piccolo, pari a una frazione di punto percentuale. Ripetendo operazioni simili più volte al giorno con altre monete e su altre piazze, il cyber-mercato dei capitali permette a migliaia di abili operatori di conseguire quasi ogni giorno profitti di alcuni punti percentuali, che nell'insieme ammontano ad alcune decine di punti al mese. Ciò contribuisce a spiegare perché nel 1998 il movimento *giornaliero* dei capitali si aggirasse complessivamente, nel mondo, a circa 2.000 miliardi di dollari (corrispondenti, in quell'anno, a tre milioni e seicentomila miliardi di lire). Tra un cinquantesimo e un centesimo soltanto di tale cifra, secondo varie stime, inclusa quella del FMI, si riferiva a scambi dell'economia reale, ossia al pagamento di prodotti e servizi.

4. L'estrema facilità di registrare, trasmettere, elaborare informazioni mediante le NICT ha rovesciato in molti settori di attività i rapporti tra produzione e acquisto. Un tempo il produttore del bene X, dovendo in un certo periodo dell'anno pianificare la produzione per i mesi successivi, esaminava i resoconti delle vendite dei modelli A, B e C; si informava sulle relative giacenze di magazzino; consultava i suoi agenti nazionali e stranieri. Da ultimo traeva le fila e decideva, putacaso, di aumentare la produzione di A, diminuire la produzione di B e interrompere la produzione di C. Nella speranza di non trovarsi alla fine con una montagna di merce invenduta, oppure con una pila di ordini che non avrebbe potuto soddisfare. Ai giorni nostri l'ordine d'un cliente viene

registrato immediatamente da chi lo riceve – un agente, l'impiegata d'una filiale, un concessionario o altri – su un computer, e trasmesso al più tardi a fine giornata, in forma digitale, ai reparti di produzione, ovunque nel mondo siano collocati. Il computer centrale di tali reparti cumula gli ordini, li verifica, e trasmette esso stesso alle diverse linee di produzione l'ordine di fabbricare l'esatto mix di unità di A, B e C corrispondente agli ordini ricevuti. È possibile che già il giorno seguente il mix di A, B e C da fabbricare debba essere di molto variato, in relazione ai nuovi ordini pervenuti dagli agenti o dai concessionari. Pertanto, nel ciber-mercato, non è più il produttore che fabbrica una certa quantità di merce in attesa del cliente, contando sull'affidabilità dei propri calcoli previsionali. È il cliente a ordinare al produttore che cosa deve esattamente fabbricare. Da parte sua quest'ultimo si sforza in ogni modo di evitare, al limite, di fabbricare anche una sola unità di prodotto che non gli sia stato ordinato. Le conseguenze di questo rovesciamento dei rapporti tra produzione e acquisto sull'organizzazione sociale in genere, e sul mercato del lavoro in particolare, sono rilevantissime.

5. Il ciber-mercato è un sistema informativo che opera ad altissima velocità e densità di messaggi, e a elevata frequenza di registrazioni durevoli. Un istante dopo essere state diffuse da Tokio, Rio o Francoforte, le medesime informazioni circa le quotazioni del caffè, delle azioni Yahoo! o dell'euro compaiono simultaneamente sullo schermo dei computer di Sydney, di Milano e di Londra. Parimenti rapida deve essere la reazione degli operatori che sulla base di tali informazioni intendono trarre un profitto, o evitare perdite. Di fatto, gli operatori che nelle istituzioni finanziarie si occupano di transazioni computerizzate sono spesso obbligati a decidere in qua-

I. Il mercato: istituzione di stato

le altra piazza trasferire alcuni milioni di dollari, avendo a disposizione non più di qualche minuto – un lavoro in tempo reale estremamente stressante.

La densità dei messaggi procura altri problemi all'utente. Se si interroga il sito appropriato di Internet al fine di sapere quali sono le aziende che fabbricano un prodotto analogo, al fine di comparare prezzo e qualità delle diverse marche, può accadere che l'elenco delle medesime ne comprenda quattro o cinquemila. Effettuare a vista il confronto desiderato tra le marche è quindi reso quasi impossibile dal sovraccarico di informazioni. Effettuare lo stesso confronto con mezzi elettronici, facendo selezionare da un apposito programma di ricerca gli elementi di proprio interesse individuabili nell'elenco in parola, è sicuramente una via più rapida, che tuttavia richiede competenze, risorse umane, adeguati mezzi hardware e software. Sul ciber-mercato, le difficoltà di trovare rapidamente l'informazione voluta continueranno sicuramente ad aumentare, a mano a mano che si diffonderanno le attuali e future tecniche di compressione dei messaggi insieme con i canali di trasmissione dati a banda larga, via etere o cavo, grazie alle quali è possibile trasmettere un archivio di migliaia di pagine da un punto all'altro del globo in un secondo. Una terza caratteristica del ciber-mercato di grande rilevanza sociale e politica, oltre che economica, è il fatto che in pratica tutte le transazioni che avvengono in esso lasciano una traccia specifica nella memoria di qualche elaboratore, molto spesso all'insaputa sia del mittente sia del destinatario. Tali tracce hanno di per sé una precisa utilità per determinati tipi di operatore, sia esso un fornitore di manufatti o servizi, il fisco, o un'azienda della concorrenza. Se poi una certa classe di informazioni viene collegata a un'altra (il cosiddetto «incrocio di

archivi»), com'è possibile fare con mezzi tecnologici divenuti al presente affatto ordinari, l'utilità di entrambe cresce a dismisura. Fra le tracce elettroniche più ricercate vi sono quelle lasciate dalle carte di credito. Infatti, elaborando tali tracce, si riescono a ricostruire efficacemente molte componenti della vita di un individuo, quali: il suo reddito; un profilo analitico delle sue abitudini di consumo; i suoi viaggi nazionali e internazionali; perfino le sue letture, se con la carta di credito ha pagato libri o abbonamenti a riviste o giornali. Simili informazioni sono suscettibili di venir utilizzate a fini economici più o meno corretti, come far oggetto gli individui o le famiglie aventi un certo profilo di consumo di interventi pubblicitari mirati. Ma sono altresì atte a venire utilizzate come strumenti di intrusione della privacy, e, nelle mani della polizia di uno stato non democratico, come mezzi di controllo politico.

Le suddette caratteristiche del cyber-mercato – velocità, densità informativa, onnipresenza di tracce registrate con mezzi elettronici – hanno sollecitato la creazione di nuovi mercati specifici: software specializzati (designati a volte con l'espressione di «agenti intelligenti») che ricercano l'informazione desiderata scartando tutto il resto; documentalisti con speciali competenze per le ricerche in rete; operatori specializzati nelle transazioni commerciali o finanziarie al computer; banche dati d'ogni genere contenenti i risultati della elaborazione selettiva di miliardi di tracce elettroniche. In forte sviluppo è anche il mercato dei sistemi di crittografia (ovvero di codificazione dei dati) intesi a evitare le intrusioni di terzi in canali, reti, memorie, banche dati sia di privati sia, soprattutto, di imprese e di enti della pubblica amministrazione.

Né va ignorato il mercato della criminalità informatica, la quale mira precisamente, al fine di trarre illeciti guadagni dal loro commercio, a impossessarsi abusivamente delle informazioni che i sistemi di crittografia vorrebbero proteggere.

4. Mercato e mercati. Globalizzazione e localizzazione

Il mercato, che da un punto di vista analitico è una istituzione che attraversa tutti i sotto-sistemi sociali e tutti gli individui che ne fanno parte, in concreto si presenta come uno spazio sociale di rapporti di scambio che varia essenzialmente lungo quattro dimensioni: *a)* la quantità di individui che vi sono coinvolti, *b)* l'ampiezza del territorio da questi occupato, *c)* la quantità di merci scambiata, *d)* la tipologia delle merci. Tale spazio è dunque atto a essere rappresentato da quattro vettori ortogonali: più è lungo ciascun vettore, maggiore è lo spazio complessivo occupato dal mercato.

Nondimeno l'interno di tale spazio non ha una struttura omogenea. Si tratta piuttosto di una struttura affatto eterogenea, fatta di pieni e di vuoti, chiamati propriamente *nicchie*, ciascuna delle quali corrisponde a un particolare mercato. Una nicchia è piena quando qualcuno produce il tipo e la quantità di merci che una quantità corrispondente di individui è disposta ad acquistare. Si dice invece che essa è vuota se esistono individui disposti ad acquistare un certo bene – che, si noti, è possibile non esista ancora – ma non esiste chi lo produca. Il mercato come istituzione sociale è unico; ma entro di esso si formano di continuo, scompaiono e si ricostituiscono innumerevoli mercati.

La sociologia del mercato mira a porre in luce i fattori e le condizioni sociali e culturali le quali fanno sì che un dato oggetto o processo entri a un certo momento nello spazio del

mercato – ossia diventi in senso proprio una merce – oppure ne esca; e, insieme con essi, le conseguenze sociali che da ciò derivano. Durante il Medioevo la dottrina cristiana, definendo come peccato l'interesse sul prestito, impedì a lungo che il denaro fosse trattato come una merce; furono i banchieri toscani e poi del Nord Europa a far entrare definitivamente il denaro nello spazio del mercato. Per secoli la terra non fu una merce, se non in particolari luoghi e condizioni; lo diventò in modo generalizzato solamente con il crollo dell'*ancien régime*, ovvero con la caduta della classe sociale che viveva nel mercato libero dei terreni un pericolo per la propria posizione sociale. Il lavoro comincia a essere trasformato in una merce durante la Rivoluzione industriale in Inghilterra, verso la fine del Settecento, e continua a esserlo dovunque nel mondo si afferma il modello tecnico e organizzativo dell'impresa capitalistica.

L'ingresso nel mercato del denaro, della terra e del lavoro sono stati tra il XVI e il XIX secolo fenomeni sociali sconvolgenti, quelli che con maggiore radicalità hanno marcato la transizione tra età della tradizione ed età moderna. Classi sociali che comprendevano due terzi della popolazione (vedi oltre) sono state ridotte dal mercato a percentuali esigue, come la classe contadina; altre mai viste nella storia si sono formate e si sono imposte sulla sua scena, come la classe operaia. Le città, quali centri in cui chiunque ha la possibilità, o crede d'averla, di trovare un mercato per qualsiasi cosa, si sono ingigantite in tutti i paesi, sino alle megalopoli di 20 milioni e più di abitanti (São Paulo, Città del Messico) dei paesi emergenti. La struttura demografica, affettiva e politica della famiglia è stata trasformata alle radici dal mercato dei terreni e delle abitazioni non meno che dal mercato del lavoro.

Per tutto il corso del Novecento, ma con una forte accelerazione nella sua seconda metà, lo spazio materiale e immateriale del mercato non ha fatto che espandersi, lungo tutte le sue dimensioni. In esso sono entrati via via, oltre a migliaia di nuovi prodotti manifatturieri e servizi economici, le opere d'arte e l'educazione; i divertimenti e le informazioni (la cui mercificazione è stata sussunta dalla Scuola di Francoforte, sin dagli anni Cinquanta, nella nozione di «industria culturale»); la salute e la vecchiaia; la previdenza sociale e i servizi collettivi; fino, in epoca recente, al genoma brevettato di piante e di animali e, almeno in alcuni paesi, agli organi umani destinati ai trapianti.

Col termine di *globalizzazione* ci si riferisce al fatto che negli ultimi decenni del Novecento lo spazio del mercato sembra aver raggiunto i confini demografici e territoriali del mondo (onde il sinonimo, preferito dagli studiosi francesi, di *mondializzazione*). Sull'opportunità di ricorrere a codesto termine inedito per designare la circostanza non peregrina che il globo è diventato globale si discute da tempo. Ciò non dimeno il neologismo appare giustificato. È vero, come si è già ricordato, che il mercato-mondo è in sviluppo da oltre quattro secoli. Tuttavia sin quasi alla metà del Novecento in quattro continenti su cinque (più esattamente in tre continenti e mezzo: l'Africa, l'Oceania, l'Asia e l'America meridionale) il mercato abbracciava poco più delle zone costiere. Per l'esistenza di amplissime popolazioni esso era influente. Invece agli inizi del Duemila non è rimasto alcun angolo di alcun continente, alcun gruppo umano o popolazione, le cui condizioni di vita non subiscano direttamente o indirettamente, per il meglio o per il peggio, l'influenza del mercato mondiale.

Peraltro l'enfasi correttamente posta su tale concetto dalle scienze sociali e dai media ha lasciato spesso in ombra sia il concomitante procedere di fenomeni marcatissimi di *localizzazione*, sia l'ambivalenza dei due termini. In realtà globalizzazione e localizzazione vanno viste come facce opposte e complementari d'uno stesso fenomeno, a condizione di precisarne il significato reciproco. Due ambiti semantici vanno dunque distinti.

1. Si assume che «globalizzazione» significhi che ciascun attore economico, collettivo o individuale che sia – cioè impresa o lavoratore – è in competizione con qualunque altro attore che offra sul mercato-mondo una merce o una forza lavoro dello stesso tipo. Si vuol dire con ciò che se l'impresa X o il lavoratore Y stanno a Tolosa o a Dublino, mentre un'impresa o un lavoratore siti a Giacarta offrono al mondo lo stesso bene o l'analoga forza lavoro a prezzo inferiore, X e Y non riusciranno a vendere le loro merci o il loro lavoro nemmeno nei dintorni di Tolosa e di Dublino. In questo caso il termine simmetrico localizzazione significa che per competere globalmente è necessario riuscire a soddisfare la domanda di nicchie di mercato *locali* sempre più numerose, differenziate e specializzate. In questa luce i tempi in cui un'azienda industriale produceva un milione di pezzi tutti uguali che vendeva in seguito in tutto il mondo sono finiti. Se vuole arrivare a vendere un milione di pezzi, che potrebbero essere il minimo per sopravvivere, quell'azienda deve produrre tante varietà di quel prodotto quante occorrono per soddisfare la domanda di N piccoli mercati differenti in M regioni del pianeta (N essendo di norma maggiore di M, poiché ogni regione può includere più mercati). Le attuali tecnologie flessibili di produzione, unite a modelli organizzativi come la produzione snel-

la, rendono ciò possibile. Un altro mezzo per conseguire lo stesso risultato è la localizzazione di unità produttive di dimensioni ridotte in siti i più vicini possibili ai diversi mercati. In ogni caso la differenziazione e la specializzazione dei mercati accresce l'intensità della competizione tra imprese. Un solo caso: si stima che la IBM, il gigante dell'informatica, avesse 2500 concorrenti negli anni Sessanta; verso la metà degli anni Novanta essi erano saliti, sui suoi diversi mercati, a circa 50.000.

2. Si assume invece che «globalizzazione» abbia il significato di «universalismo del mercato»; ossia rimandi alla diffusione, in ognuno dei campi in cui si può suddividere l'organizzazione sociale, della cultura, dei comportamenti e delle disposizioni del bisogno che appaiono coerenti con la massiccia espansione del mercato lungo tutte le sue dimensioni. In quest'accezione, localizzazione si riferisce allora al recupero o alla difesa delle tradizioni locali, ossia a un movimento che può essere al tempo stesso sociale, culturale e politico di opposizione all'espansione mondializzante del mercato: una istituzione, una modalità di relazione, che in questa prospettiva molti ritengono, o semplicemente sentono, possa emarginare le culture nazionali e regionali o addirittura minacciarne l'esistenza. Anche di questi fili è intrecciata la stoffa di molti fondamentalismi, nazionalismi regionali, conflitti etnici che contrassegnano i primi anni del Duemila.

Gli effetti dell'espansione priva di regole del mercato e dei mercati sono da vedersi principalmente nel fatto che gli individui, le imprese e financo i tratti culturali che entrano su di essi si trovano a dover competere duramente gli uni con gli altri allo scopo di sopravvivere, siano o no attrezzati per farlo. Chi non è attrezzato soccombe e – si affrettano a precisa-

re i teorici del mercato totalmente de-regolato – è bene che sia così. La comprensione di questo fenomeno, la valutazione dei suoi costi sociali attuali e potenziali, l'articolazione di strategie internazionali volte a ridurli richiede una definizione minimamente rigorosa del concetto di *competitività*.

Qualche cifra sarà utile per introdurre simile definizione. Secondo uno studio dell'Istituto dell'economia tedesco, ente sostenuto dall'Associazione industriali di quel paese, nel 1994 il costo del lavoro (oneri sociali inclusi) nell'industria manifatturiera nella Germania occidentale ammontava a 44 marchi all'ora. Nel medesimo anno esso era di 36 marchi in Giappone, 3,5 marchi in Polonia, e 1 (uno) in Indonesia. Se si ragiona con un concetto superficiale di competitività, è giocoforza dedurre da tali cifre che per rimanere competitiva – fermi restando altri fattori di costo – l'industria manifatturiera tedesca aveva esclusivamente dinanzi a sé, all'epoca, quattro strade (non essendo comunque esclusa la possibilità di combinarle tra loro): *a*) ridurre drasticamente il costo orario del lavoro; *b*) aumentare la produttività di 1,2 volte rispetto all'industria manifatturiera giapponese, 12,6 volte rispetto a quella polacca, e 44 volte rispetto a quella indonesiana; *c*) fabbricare prodotti con un contenuto tecnologico talmente alto da compensare, sui tanti mercati locali, le differenze di prezzo dovute al costo del lavoro; *d*) trasferire i propri stabilimenti nei paesi dove il costo del lavoro è notevolmente più basso, a cominciare dai vicini paesi dell'Europa orientale.

La prima strada era impraticabile, per ragioni politiche e per l'opposizione sindacale. La seconda era improponibile: nessuna industria al mondo può pensare di recuperare simili differenziali di produttività. La terza stava diventando impervia, giacché anche le industrie dei paesi emergenti erano

ormai giunte in quegli anni a fabbricare prodotti con un elevato contenuto tecnologico. Quale ovvia conseguenza, nel corso del 1995, al fine di restare competitiva, l'industria manifatturiera tedesca cominciò a percorrere decisamente la quarta strada, facendo salire i suoi investimenti diretti all'estero a 50.000 milioni di marchi (all'epoca 50.000 miliardi di lire, oggi 25.000 milioni di euro).

La concezione della competitività soggiacente a simile equazione trascura però, a ben guardare, alcuni elementi di comparazione, quali: i lavoratori tedeschi stavano in fabbrica 1.600 ore l'anno, quelli giapponesi circa 2.000 e quelli indonesiani fino a 3.000; il sistema di protezione sociale (assistenza, previdenza, ammortizzatori sociali ecc.) era ed è tuttora assai sviluppato in Germania, mediamente sviluppato in Giappone e in Polonia, inesistente in Indonesia; il lavoro minorile e infantile quasi non esiste in Germania e in Giappone, è poco diffuso in Polonia, ma è diffusissimo in Indonesia; le leggi a tutela dell'ambiente sono severissime in Germania, severe in Giappone, di là da venire o inapplicate in Polonia e in Indonesia ecc.

Solamente se si introducono tali elementi nella comparazione tra economie e settori produttivi il concetto di competitività risulta, oltre che scientificamente fondato, efficace nel guidare sia le politiche di impresa, sia le politiche sociali. Nonché la stipulazione di accordi internazionali, quali la «clausola sociale» proposta anni fa dal Bureau International du Travail, e in qualche misura recepita anche da un articolo del trattato di Maastricht, intesa a ridurre il divario esistente tra il Nord e il Sud del mondo quanto a condizioni di lavoro e legislazione sociale e ambientale. Codesto tipo di accordi o clausole non sono di per sé lesivi dell'una o dell'altra dimen-

sione del mercato. Può anzi dirsi che in quanto tendono a elevare i salari del Sud al di sopra del livello di povertà, sono attente a contribuire a espandere nel Sud i mercati dei prodotti del Nord. Esse tendono precipuamente a porre un limite alla auto-normatività del mercato, che lasciata a sé stessa rischia di far crescere in numerose regioni del mondo varie forme di ri-localizzazione, o localismo, a esso fortemente ostili. Anche su questo punto il liberale Max Weber vedeva lontano: «Dove il mercato è abbandonato alla sua auto-normatività esso conosce soltanto una dignità della cosa e non della persona, non doveri di fratellanza e di pietà, non relazioni umane originarie di cui le comunità originarie siano portatrici»⁶. Gioverà forse notare che le comunità originarie le quali si scoprono ferite sono capaci di reazioni, come mostra la drammatica storia di fine Novecento, da cui il mercato dovrebbe forse guardarsi.

5. Stato, sovranità e mercato

Le storie mostrano che lo stato è un attore del massimo rilievo nella creazione del mercato. Ugualmente può esserlo nella sua limitazione o distruzione. Come sappiamo, il mercato presuppone la libertà di parola, di movimento e di associazione. In quanto promuove o reprime queste libertà fondamentali, lo stato facilita od ostacola lo sviluppo del mercato. È vero anche l'inverso: se uno stato si impegna per ragioni ideologiche a limitare o distruggere il mercato, come hanno fatto gli stati del socialismo reale tra gli anni Venti e gli anni Ottanta del Novecento, è di necessità portato a reprimere anche le suddette libertà. Peraltro lo stato dispone anche di vie più specifiche allo scopo di influire su dimensioni, dinamica, configurazione del mercato.

1. Il mercato: istituzione di stato

29

1. Riducendo oppure elevando in modo selettivo le tariffe doganali di differenti merci, lo stato espone l'economia nazionale, o settori più o meno ampi di essa, alla competizione con economie straniere, oppure la protegge dalla medesima. *Liberismo e protezionismo* sono i termini con cui vengono solitamente designati, sin dall'Ottocento, queste opposte politiche. Le quali, va ricordato, sono talvolta praticate dal medesimo stato. Tra i casi più conosciuti a questo riguardo v'è quello del Giappone, la cui straordinaria crescita economica nel cinquantennio seguito alla sconfitta del 1945 è dovuta equamente all'abilità con cui ha saputo sfruttare il liberismo dei paesi occidentali, e alla fermezza con cui ha protetto i propri mercati interni dalle loro merci. Si noterà, per esempio, che negli anni Novanta risultavano venduti annualmente negli Stati Uniti circa tre milioni di veicoli giapponesi, che erano in parte importati, in parte fabbricati direttamente su suolo americano nei *transplants* (letteralmente «officine tripartite»). Per contro, le auto americane di cui nello stesso periodo, era consentita l'importazione annua in Giappone erano circa 20.000 (leggiasi ventimila).

2. Stipulando appositi trattati con altri paesi, uno stato concorre a creare mercati trans-nazionali molto più grandi di quello nazionale. L'immenso mercato dell'Unione Europea, che nel 2000 aveva 15 paesi membri con 350 milioni di abitanti, è forse il caso più noto di un mercato trans-nazionale costruito metodicamente nell'arco di alcuni decenni per mezzo di clausole contrattuali inter-statali, progressivamente estese sino a rendere lo spazio economico esterno dei contraenti quasi altrettanto aperto di quello interno.

3. Decidendo *a*) di assumere in proprio, mediante aziende pubbliche o a partecipazione statale, la produzione di beni

privati o collettivi suscettibili di venire altrimenti prodotti da aziende private; e *b*) di assumersi al caso, per finalità sociali o per calcolo politico, l'onere di eventuali perdite di gestione di dette aziende, lo stato è in grado di sottrarre ai meccanismi del mercato settori più o meno ampi di attività economica. Si noti che *a*) e *b*) non vanno necessariamente insieme. La produzione di un dato bene risulta sottratta al mercato solamente quando lo stato, oltre a optare per *a*), opta anche per *b*). In molti paesi vi sono, infatti, con prevalenza del settore industriale, aziende pubbliche o a partecipazione statale che operano pienamente in condizioni di mercato. D'altra parte, ove lo stato decida di produrre in proprio la maggior parte dei beni privati e pubblici, il mercato finisce per scomparire.

Lo stato non si impegna a costruire il mercato solamente per scopi economici. È possibile che il mercato stesso venga promosso e adoperato per raggiungere finalità politiche. La costruzione del mercato europeo sopra richiamata è stata perseguita, oltre che per gli intrinseci vantaggi economici che i paesi fondatori della UE si attendevano, anche – e secondo taluni dei suoi promotori in misura dominante – allo scopo di eliminare per sempre il rischio di conflitti inter-europei; di evitare l'isolamento politico del paese più potente sul piano economico, la Germania; infine, di formare strutture decisionali che ponessero l'Europa, nel caso di crisi politiche o militari ai suoi confini, in condizione di agire come un soggetto unitario.

Per quanto al presente rimanga vero quanto testé asserito circa il potere dello stato nel costruire e configurare il mercato e i mercati, occorre ciò nondimeno sottolineare che un insieme di processi affermatasi negli anni Ottanta e Novanta del Novecento hanno profondamente trasformato i rapporti

tra stato e mercato. La globalizzazione dell'economia; la deregolazione quasi totale dei movimenti di capitali; lo spopositato predominio (di un ordine compreso tra 50 : 1 e 100 : 1) degli scambi esclusivamente finanziari (nei quali si scambiano monete contro monete, oppure monete contro titoli, obbligazioni, azioni, *futures* ecc.) sugli scambi dell'economia reale (denaro contro prodotti o servizi); l'avvento delle nuove tecnologie dell'informazione e della telecomunicazione, e non da ultimo il radicale ridisegno (o *re-engineering*) delle imprese, hanno reso fluidi, obiettivamente non identificabili, e perciò nei fatti incontrollabili, i confini delle rispettive economie nazionali.

Per effetto di tali processi che in varia misura si intrecciano e si potenziano a vicenda, la sovranità degli stati in tema di economia, che fin dalle origini è sempre stata collegata intrinsecamente alla realtà di una frontiera, di un confine fisico aperto quanto si vuole ma tangibile quanto basta da consentire di valutare e regolare i flussi in entrata e in uscita d'ogni tipo di risorsa – prodotti, materie prime, persone, conoscenze tecniche, capitali ecc. – ha subito in diversi campi una drastica diminuzione. Al presente, per esempio, nessuno stato è più in grado di controllare gli scambi di moneta elettronica che ammontano *quotidianamente* a sei-sette volte le riserve di tutte le banche centrali dei sette paesi più industrializzati del mondo (i G7): si tratta, infatti, di circa 2.000 miliardi di dollari di transazioni al giorno contro un totale di 300/350 miliardi di dollari di riserve nel 1999.

Inoltre, nessuno stato ha più il potere di intervenire con reale efficacia nel promuovere od ostacolare molti tipi di importazione o di esportazione, tra i quali sono numerosi quelli ad alto valore aggiunto; in effetti, in presenza del cyber-mer-

cato le nozioni stesse di importazione e di esportazione hanno perduto in gran parte il loro significato. È pur vero che lo stato conserva la capacità formale di vietare l'importazione del prodotto X da un paese straniero. Tuttavia, se il mercato locale lo merita il produttore di quel bene costruirà – forse proprio con l'aiuto dello stato, che per parte sua ha ogni interesse a favorire l'occupazione – uno stabilimento capace di produrre sul posto il bene X, oppure il bene Y che ha un mercato analogo a X. In tal modo i relativi profitti diretti e indiretti, come quelli derivanti dalle economie di scala, andranno ugualmente alla capogruppo sita in paese straniero, che per mezzo delle NICT è in grado di controllare quasi momento per momento l'attività dello stabilimento trapiantato.

Questo è quanto avviene su larga scala nel settore della produzione automobilistica. Negli Stati Uniti, una quota rilevante di autoveicoli di marche americane viene prodotta da stabilimenti sotto controllo di società giapponesi. Mentre stabilimenti giapponesi producono da decenni in Gran Bretagna milioni di auto che entrano sul mercato europeo – dove l'importazione diretta di automobili dal Giappone è stata fin oltre il 2000 severamente limitata – come se fossero auto fabbricate da marche europee. Si può ancora aggiungere, per toccare un altro caso rilevante per la sovranità dello stato, economica e non, che qualsiasi stato è attualmente impotente nel seguire, a fini di imposizione fiscale, il ciclo di vita di un prodotto o di un servizio il quale: è originariamente concepito nel paese A; viene sviluppato in seguito da un gruppo internazionale di progettazione sparso in altri cinque o sei paesi; viene costruito, componente per componente, in dieci paesi differenti dai primi; è assemblato in paesi ancora diversi, per essere da ultimo lanciato sul mercato mondiale.

I rapporti tra sistema economico e sistema politico, di cui lo stato è la massima espressione, sono intricati. Quel che avviene in un sistema non si riflette meccanicamente sull'altro. Ciò nonostante, non pare azzardato affermare che se uno stato ha perso il potere di governare l'economia anche la sua sovranità politica risulterà fortemente sminuita. V'è quindi da attendersi che il mercato e i mercati oggi configurati come reti senza confini, e anzi reti di reti, a geometria perennemente variabile, prima o poi solleciteranno per reazione e necessità di reciproci adattamenti, nel corso del XXI secolo, lo sviluppo di una nuova configurazione dello stato.

6. Mercato del lavoro e stratificazione sociale

Da quando, nel corso della Rivoluzione industriale, si è affermato il principio che la forza lavoro è una merce come le altre, il mercato, sia nella sua forma generica, sia nella forma specifica di mercato del lavoro, ha condizionato in tutti i paesi il profilo e la struttura della stratificazione sociale, ovvero il sistema locale delle disuguaglianze che hanno nell'organizzazione sociale la loro origine (cfr. *infra*, cap. II). Più precisamente, ha influito sulla tipologia, la composizione, la numerosità degli strati e delle classi sociali; le relazioni tra di esse, lo spazio d'azione di ciascuna.

I rapporti tra mercato del lavoro, strati e classi sociali passano attraverso canali quali: lo sviluppo e alternativamente il declino di settori professionali; le variazioni del livello di sicurezza-insicurezza del lavoro; i livelli dei salari nel Nord e nel Sud del mondo; il legame tra lavoro, tecnologia e organizzazione dell'impresa; le condizioni di lavoro. La globalizzazione dell'economia nello scorcio del XX secolo ha reso marcatamente più turbolenti tutti codesti canali, e li ha so-

stanzialmente allargati, ove si consideri che meno del 10 per cento della manodopera del pianeta, si stima, resta ormai fuori dal flusso economico dominante.

Sviluppo e declino di settori professionali. Il declino complessivo della classe contadina e la crescita della classe operaia nel Nord del mondo sono casi storici specialmente evidenti poiché si è trattato di intere classi sociali di grandi dimensioni foggiate quasi dal nulla, o all'inverso quasi eliminate, dal mercato del lavoro. Su scala minore, ne esistono innumerevoli altri. L'eccezionale sviluppo del mercato dell'informatica «personale» negli anni Ottanta e Novanta, seguito poco più tardi dall'esplosione delle tecnologie legate a Internet (quali *browsers* per la navigazione in rete, software per conferire multimedialità alle comunicazioni via rete, pagine web, siti, portali), ha generato in molti paesi, inclusi alcuni emergenti come l'India o la Cina, una nuova, ampia classe di tecnici, con numerosi strati di specialisti al suo interno. Durante lo stesso periodo il mercato dell'intrattenimento ha infoltito, verso l'alto della stratificazione sociale, lo strato degli esperti di progettazione e realizzazione di videogiochi, e, verso il basso, lo strato degli addetti ai parchi tipo Disneyland, alla duplicazione e noleggio di cassette TV, ai bar con spettacolo, alle discoteche. Secondo uno studio americano, il solo mercato dei bar e dei ristoranti ha creato dal 1990 al 1995, negli Stati Uniti, oltre 700.000 posti di lavoro⁷.

Il mercato dell'industria culturale e quello che con esso è ormai inestricabilmente congiunto, le comunicazioni di massa, per una parte ha creato ex novo e in parte ha considerevolmente allargato lo strato costituito, entro il sotto-sistema della riproduzione socio-culturale, da showmen, giornalisti

televisivi, esperti di comunicazione aziendale, pubblicitari, autori di *pulp fiction* (narrativa di consumo).

Al fondo della piramide sociale, si stanno intanto allargando, specie in Europa e nel Nord America, gli strati di coloro che, spesso in età ancor giovane, sono di fatto definitivamente esclusi dall'attività produttiva – la forma contemporanea dell'antico fenomeno della marginalità sociale. Se ne possono distinguere almeno tre. Il primo, di origine più antica, è formato da individui che, avendo una qualificazione professionale medio-bassa (operai comuni, manovali, braccianti ecc.) non trovano più occupazione, siano stati o no occupati per qualche tempo, a causa della crescente automazione della maggior parte delle produzioni. Un secondo strato, più recente, è formato da individui provvisti di una qualificazione professionale medio-alta e alta che hanno perso il lavoro e hanno probabilità minime di ritrovarne uno simile, per varie ragioni: perché il progresso tecnologico ha reso obsoleta la loro professione, oppure perché il settore produttivo con cui si identificavano sotto il profilo sociale e professionale è entrato irrimediabilmente in crisi. Un terzo strato è formato quasi per intero da giovani che dopo aver acquisito mediante la formazione medio-superiore o universitaria una qualifica molto alta, scoprono che essa non è più richiesta dal mercato del lavoro e dopo anni di tentativi frustranti smettono di cercare un impiego.

Variations del livello di sicurezza-insicurezza. La globalizzazione dei mercati ha spinto in tutto il mondo le imprese a perseguire con rinnovata determinazione due obiettivi che per certi aspetti sono insiti fin dalle origini nella natura stessa dell'impresa capitalistica: utilizzare la minor quantità possi-

bile di forza lavoro per unità di prodotto, ovvero accrescere senza posa la produttività del lavoro; e acquistare esclusivamente in ogni dato momento – il che vuol dire in molti casi ogni giorno – la quantità di forza lavoro necessaria per soddisfare la domanda a breve termine. Le più recenti tecnologie dell'automazione, dell'informazione e delle telecomunicazioni, accoppiate con modelli organizzativi fondati sui concetti di ristrutturazione aziendale, produzione snella, esternalizzazione (*outsourcing*), qualità totale, e applicate tanto alla manifattura quanto alla produzione di servizi e al lavoro d'ufficio, sono stati strumenti di grande efficacia per conseguire tali obiettivi di flessibilità congiunta della produzione e dell'occupazione.

A ciò si aggiunge la crescente propensione delle aziende a utilizzare dovunque sia possibile, anche all'interno delle proprie unità produttive, forme di lavoro autonomo, dai professionisti ai consulenti tecnici, agli artigiani; oppure ad affidare ad aziende terze, sempre entro i propri impianti o uffici, segmenti sempre più ampi del proprio processo produttivo. Pertanto il livello di occupazione in un'azienda tende a essere sempre più strettamente correlato, e in tempi ravvicinissimi, all'andamento della domanda. Se questa cala, nel giro di pochi giorni, e talvolta nel giro di ventiquattr'ore, la produzione viene subito ridotta, e una quota corrispondente di lavoratori di tutti gli strati professionali – operai, impiegati, quadri, tecnici, perfino medi dirigenti – viene messa in libertà, mentre le commesse ai «terzisti» vengono interrotte, con esiti per l'occupazione, alla fine, analoghi e addizionali.

Le preoccupazioni degli stati per la competitività dei rispettivi sistemi-paese hanno contribuito a realizzare la flessibilità dei livelli di occupazione nelle imprese mediante mol-

teplici interventi legislativi. Essi sono volti, da un lato, a estendere il lavoro interinale o temporaneo, il lavoro a tempo parziale, i contratti di durata determinata, i contratti di formazione e lavoro, l'apprendistato. Tutti lavori che aprono in taluni casi la porta all'assunzione di durata indeterminata, ma in ogni caso non vi danno diritto: lavori che, nell'insieme, offrono all'individuo scarsa sicurezza di occupazione per il futuro. Dall'altro lato, detti interventi mirano a consentire alle aziende di ridurre la manodopera considerata in esubero congiunturale o strutturale mediante varie forme di ammortizzatori sociali: in misura decrescente, perché in contrasto con i principi del liberismo, si tratta di sussidi di disoccupazione, o di cassa integrazione guadagni; mentre, in misura crescente, si ricorre alla messa in mobilità (nel qual caso al lavoratore viene offerto un lavoro in un altro settore produttivo e/o in un'altra regione), a pre-pensionamenti (350.000 in Italia negli anni Ottanta), o a puri e semplici licenziamenti.

Da tali pratiche, a partire dalla metà degli anni Settanta, è derivata in tutti i paesi industriali avanzati – ai quali è ormai consuetudine riferirsi come al Nord del mondo – una netta riduzione dei posti di lavoro che per la maggior parte del Novecento erano stati considerati normali: cioè con prospettive ragionevoli di stabilità, a tempo pieno e di durata indeterminata. In altre parole è stata deliberatamente ridotta la quota dei lavori socialmente definiti sicuri sul totale degli occupati. La loro percentuale varia da paese a paese e da un settore dell'economia all'altro, ma in nessuno dei principali paesi, eccettuato forse il Giappone (il dubitativo è d'obbligo a causa della difficoltà di calcolare in modo da renderli confrontabili con altri il tasso e la tipologia delle occupazioni in detto paese), essa supera attualmente il 55 per cento. Rilevamenti

computi in istituti bancari statunitensi attestano che, fatto uguale a 100 il totale degli operatori presenti in un dato giorno lavorativo nelle loro sedi, quelli con un lavoro fisso a tempo pieno – in prevalenza impiegati degli uffici interni, tecnici informatici, esperti finanziari, dirigenti – non sono più di 20-22. Gli altri 78-80 sono lavoratori interinali, impiegati a tempo parziale o con contratto a scadenza, consulenti, tirocinanti ecc. In Gran Bretagna si è calcolato che già nel 1995 i posti di lavoro stabili, dopo gli energici interventi di deregolazione del mercato del lavoro attuati dai governi di Margaret Thatcher e di John Major ammontassero – inclusi, si noti, i lavoratori autonomi a tempo pieno – a circa il 40 per cento degli occupati⁸. In Italia, dove l'analoga de-regolazione è procedura più cautamente, si stima al presente che la percentuale dei lavori sicuri sul totale delle forze di lavoro non vada comunque al di là del 50 per cento. Poco più alto il valore stimato per la Francia: 55 per cento.

L'aumento della quota di lavori che prospettano a chi li compie, e alle loro famiglie, un orizzonte di scarsa sicurezza per il futuro sarà probabilmente una caratteristica distintiva del mercato del lavoro mondiale per i prossimi decenni. È possibile che si tratti d'una fase obbligata per l'economia divenuta planetaria prima che essa raggiunga, in quali modi non è ancor dato prevedere, nuovi punti di equilibrio. Tuttavia chi pensa di rendere permanente, quale elemento naturale della nuova economia al tempo stesso globalizzante e localizzante, un tasso elevato di lavori in vario modo classificabili come insicuri perché temporanei, precari, non competitivi, dovrebbe riflettere sul fatto che il senso di insicurezza per il proprio destino individuale e familiare, unito al tasso di angoscia collettiva che ne deriva, è stato il motore di alcuni dei

più violenti movimenti sociali della storia, di sinistra come di destra.

I livelli dei salari nel Nord e nel Sud del mondo. Si è notato sopra (cfr. par. 4) che la globalizzazione, combinata con una competitività priva di clausole atte a delimitarne correttamente gli ambiti senza reprimela, pone al presente le imprese del Nord nell'ingrata condizione di dover comparare i costi del lavoro che sopportano in casa con quelli che sopporterebbero se trasferissero le loro produzioni al Sud. Questo imperativo aziendale si sta imponendo pure ai lavoratori di tutti gli strati sociali. In effetti, se il mondo opera come un solo grande mercato, ogni lavoratore competerà con chiunque al mondo sappia fare il suo stesso lavoro. Questo vale per l'interno di un paese come per l'esterno di esso. Alcuni casi già registrati di competizione salariale tra lavoratori del Nord e del Sud sono così schematizzabili (facendo nei vari casi semipre pari a 100, per semplificare, valori assoluti diversi, cioè il costo del lavoro, il salario, il prezzo d'una merce):

– Il lavoratore del Nord costa 100 all'impresa. Lo stesso tipo di lavoratore nel Sud costa 10. Perciò le imprese del Nord trasferiscono il lavoro al Sud.

– Il lavoratore del Nord guadagnava finora 100. Il lavoratore del Sud, che guadagnava 10 nell'impresa locale che l'occupava, immigra nel Nord attirato dai suoi elevati salari e allo scopo di trovare al più presto un lavoro si offre a 50. Il lavoratore del Nord o accetta di lavorare per 60-70, o non trova più lavoro di quel tipo (anche se è l'unico che sa fare).

– L'impresa del Sud paga 10 i suoi lavoratori e quindi, a onta della minor produttività, riesce a offrire al Nord, a 50, il medesimo bene che prodotto nel Nord costa, a onta della

maggior produttività delle imprese locali, almeno 100, dato che in esse il costo del lavoro è molto più elevato. Per con-
traccolpo i prodotti locali vanno fuori mercato, e i lavoratori
che li fabbricavano finiscono prematuramente in uno degli
strati di esclusi sopra menzionato.

— Vi sono varianti del caso precedente: accade, per esem-
pio, che i lavoratori locali, pur di non essere esclusi dall'atti-
vità produttiva, accettino salari più bassi, fino al 30 per cen-
to in meno e oltre. La diminuzione del salario avviene in mol-
teplici forme: abbassamento secco della paga oraria, riduzio-
ne dell'orario settimanale e diminuzione proporzionale del
salario, taglio delle pause durante la giornata lavorativa, ri-
duzione delle festività e delle ferie a parità di paga annua ecc.
Sono stati i contratti del 1994 e del 1995 tra la Volkswagen e
il sindacato dei metalmeccanici tedeschi (IG Metall), parti-
colarmente rilevanti sia per il numero dei lavoratori coinvolti
sia per la posta in gioco — 30.000 posti di lavoro — a inau-
gurare in Europa questa strada verso la riduzione dei salari
reali, praticata per primi negli Stati Uniti al fine di fronteg-
giare le sfide della globalizzazione.

Verso la fine degli anni Novanta, era dato pertanto regi-
strare una forte pressione volta a far scendere i salari reali del
Nord, mentre si registrava una tendenza all'aumento nel Sud,
quanto meno nei «piccoli draghi» come la Corea del Sud,
Taiwan, Singapore. In tali paesi, in effetti, i salari medi sono
saliti in paio di decenni da 1-2 dollari l'ora a 6-7 e oltre. Ciò
nonostante la distanza permane ancora grande, rispetto ai 14
dollari l'ora degli italiani, ai 21 dei giapponesi, e ai 24 dei te-
desco occidentali. E appare tanto più grande ove si conside-
ri che nel Sud vi sono centinaia di milioni di lavoratori,
dall'India all'Indonesia, alle Filippine, alla Cina, che guada-

gnano meno di un dollaro l'ora. Non è dunque difficile pre-
vedere che i processi sopra schematizzati di competizione sa-
lariale sul mercato mondiale del lavoro proseguiranno molto
in là nel XXI secolo.

Legame tra lavoro, tecnologia e qualificazione. Si supponga di
suddividere tutti i lavoratori, tanto del Nord quanto del Sud,
in tre soli macro-strati, semplificando così drasticamente la
piramide della stratificazione sociale. Il primo strato racchiu-
de, in alto, i lavoratori aventi qualifiche professionali elevate,
i cosiddetti *skilled* nella terminologia internazionale. Il se-
condo, quello mediano, è formato dai lavoratori con qualifi-
cazione bassa o inesistente, gli *unskilled*. Quindi nel terzo
strato, quello più basso, troveremo tutti gli esclusi dal pro-
cesso produttivo. In tale piramide semplificata si possono os-
servare, nell'economia globalizzata di fine secolo, i seguenti
movimenti ascendenti e discendenti. Nel Sud si registra un
considerevole flusso ascendente di individui dallo strato degli
esclusi a quello degli *unskilled*. Per contro nel Nord si registra
un flusso ugualmente considerevole in senso discendente, da
unskilled a esclusi, e altri due flussi discendenti, di entità mi-
nore ma tutt'altro che trascurabile, da *skilled* a *unskilled*, non-
ché da *skilled* direttamente allo strato degli esclusi.

I motori primi di questo processo incrociato di mobilità
sociale sono lo sviluppo dell'industria manifatturiera del Sud,
e la contrazione di ampi settori dell'industria ad alta tecnolo-
gia al Nord. Numerosi paesi del Sud, non soltanto i «piccoli
draghi» menzionati prima, ma anche l'India, l'Indonesia, la
Cina, hanno fatto registrare notevoli progressi nella produ-
zione di beni di consumo di buona qualità in cui è possibile
impegare, grazie alle nuove tecnologie, lavoratori scarsa-

mente qualificati. Con il favore dell'abbattimento di parecchi vincoli al commercio internazionale, tali beni sono offerti in Europa e nel Nord America a prezzi competitivi. Risultato: vanno in crisi i produttori locali e i loro dipendenti meno qualificati perdono il lavoro senza riuscire a trovarne uno alternativo⁹. Al tempo stesso, nel Nord, settori high-tech quali la costruzione di aerei da combattimento; la fabbricazione di componenti per satelliti e veicoli spaziali, di missili, di strumentazione; la produzione di grandi calcolatori oltre che di hardware e software per l'avionica, tutti settori le cui commesse provenivano in gran parte dalle forze armate, hanno ridotto in misura considerevole la loro attività. Tra il 1990 e il 1995, nei soli Stati Uniti, l'insieme di tali settori ha perso quasi mezzo milione di posti di lavoro¹⁰. Coloro che li occupavano hanno dovuto per la maggior parte accettare un lavoro meno qualificato, con retribuzioni inferiori sino al 30-40 per cento, e quasi sempre precari. Questo secondo processo sembra gettare invero qualche ombra sulla possibilità di recuperare i posti di lavoro, andati perduti al Nord a causa della concorrenza dell'industria manifatturiera del Sud, mediante massicci investimenti nel campo della formazione. D'altra parte è impensabile che una manodopera che possiede in media una bassa qualificazione, ma che richieda in ogni caso – poiché ciò attiene a un contesto sociale altrimenti strutturato – salari molto più alti che non quella del Sud, possa competere efficacemente con le masse di questa che stanno entrando a ritmo accelerato nell'industria manifatturiera dei paesi emergenti. In conclusione, elevati investimenti nel campo della formazione saranno necessari al Nord anche solo per non peggiorare ulteriormente i propri tassi di disoccupazione.

Condizioni di lavoro. Un Rapporto della Banca mondiale sottolinea nel modo che segue la presenza di due fenomeni mondiali distinti, ma correlati, in cui si compendiano i due volti della globalizzazione. Essi sono «la riduzione degli interventi statali sui mercati e l'accresciuta integrazione del commercio, dei flussi di capitale e dello scambio d'informazioni e di tecnologie». Quindi il Rapporto prosegue: «In un simile clima di profondi mutamenti le decisioni riguardanti i lavoratori dipendenti e le condizioni di lavoro sono dettate da pressioni competitive mondiali»¹¹. Avendo già toccato sopra elementi delle condizioni di lavoro quali i salari e il grado di sicurezza, ci limiteremo qui ad altri elementi di esse quali l'età di ingresso nelle forze di lavoro; il quadro istituzionale (il fatto cioè che un lavoro rientri o meno nell'economia formale); gli orari; gli ambienti di lavoro; le libertà sindacali.

Questi diversi elementi appaiono strettamente correlati fra loro. In ogni paese, e in ogni settore produttivo, lo stato di uno di essi permette di predire con buona approssimazione lo stato di tutti gli altri. In base ai dati dell'ONU e del BIT si può affermare che:

- da 100 a 200 milioni di bambini in età compresa tra i 6 e i 12 anni svolgono lavori pesanti (in miniere, cave, vetterie, fabbriche di tappeti, costruzioni di strade) in condizioni annuali pessime, orari superiori alle 12 ore al giorno, salari infimi (un dollaro al giorno o poco più), ovviamente al di fuori di ogni quadro giuridico e tutela sindacale;
- un numero analogo di adolescenti, la gran maggioranza donne, lavora in condizioni simili, con salari di poco superiori, e però in settori differenti: abbigliamento, cancelleria, elettronica di consumo;

– si stima che il lavoro non strutturato, ovvero svolto al di fuori di ogni regola istituzionale – base dell'economia che vien detta *informale* là dove il diritto del lavoro di fatto ancora non esiste, mentre viene definita invece *invisibile, sotterranea, parallela, sommersa* là dove le regole di diritto esistono ma sono disattese – comprenda i due terzi di tutti coloro che hanno un qualche tipo di occupazione nell'Africa sub-sahariana; la metà degli occupati in Asia; tra un terzo e la metà nell'America latina, un quinto in Europa e nel Nord America;

– in complesso, nel Sud il 40 per cento del totale delle forze di lavoro è disoccupata, sotto-occupata od occupata in lavori assolutamente precari, da cui trae un reddito infimo.

Concludere che simili dati siano o no il risultato di «pressioni competitive mondiali», secondo il passo succitato della Banca mondiale, dipende dai settori cui ci si riferisce, come pure da ciò che si intende per «pressioni competitive». Di certo l'industria tedesca, americana o francese non trae utili dal lavoro dei bambini che soffiano vetro in Thailandia o annodano tappeti nel Belucistan, né da quello delle ragazze che fabbricano stilografiche a Canton. Lo stesso lavoro è però utile allo sviluppo dei consumi individuali in Europa, in Giappone, negli Stati Uniti, in Canada; della struttura commerciale che li alimenta; della pubblicità che li stimola. Questi mercati coinvolgono complessivamente milioni di persone, e rappresentano quindi vastissimi interessi orientati a premere affinché il costo del lavoro nei paesi d'origine dei relativi prodotti sia mantenuto il più basso possibile. Le condizioni di lavoro sopra riassunte sono determinate e mantenute anche da tali pressioni.

7. Globalizzazione dei gruppi di riferimento e migrazioni

Nell'età della globalizzazione, «se le opportunità globali non si muovono verso la gente, allora sarà inevitabilmente la gente a muoversi verso le opportunità globali»¹². I mezzi di comunicazione di massa, insieme con la facilitazione delle comunicazioni interpersonali dovuta allo sviluppo tecnico e alla diminuzione di costi delle telecomunicazioni, hanno diffuso tra miliardi di persone una quantità smisurata di informazioni multimediali sulle condizioni di lavoro e di vita esistenti nella maggior parte dei paesi del mondo. Ciò vale specularmente per le popolazioni di entrambi gli emisferi. Il fatto storico è che sul finire del XX secolo le popolazioni del Sud sono venute a conoscere, come mai era avvenuto prima, che al Nord si vive molto meglio, e tendono ad agire di conseguenza; mentre le popolazioni del Nord, pur avendo ogni giorno sotto gli occhi come si vive nella maggior parte del Sud, non sembrano ancora averne tratto motivo per azioni adeguate.

Il mondo-mercato è diventato anche un gigantesco insieme di gruppi di riferimento. La teoria di questi dice che se un individuo o un gruppo si rendono conto che un altro individuo o gruppo aventi caratteristiche simili appare trattato in modo diverso, sia sul piano economico sia su quello politico e culturale, prima o poi pretenderanno di essere trattati allo stesso modo. Il contadino, il manovale, la domestica, l'operaio che vivono in Tunisia, in India, in Nigeria, nelle Filippine, e i giovanissimi che vanno in cerca di lavori analoghi, sanno benissimo che mentre loro guadagnano 70 centesimi di dollaro l'ora, i loro simili in Europa guadagnano quindici o venti volte tanto, e si chiedono perché loro no.

Né sono i soli. Anche l'ingegnere, il medico, l'esperta di informatica, il meccanico specializzato, il docente universitario, l'infermiera diplomata degli stessi paesi, sanno con altrettanta precisione che i loro simili professionali in Europa guadagnano quindici o venti volte tanto, in condizioni di lavoro assai migliori: perciò si pongono il medesimo interrogativo.

La globalizzazione dei gruppi di riferimento ha attivato imponenti flussi migratori in direzione Sud-Nord, i cui effetti sono contrastanti. Gli immigrati accettano di svolgere lavori che gli europei, i nord-americani e i giapponesi rifiutano: manovalanza nell'edilizia e nelle fonderie, raccolta di verdura e frutta, servizi domestici, lavori di pulizia nell'industria, trasporto di ceste agli ortomercati, lavaggio di auto, oppure di stoviglie nei ristoranti. In tal modo essi contribuiscono al funzionamento dell'economia dei paesi di arrivo, senza danneggiare l'economia dei paesi di fuga, dato l'altissimo tasso di disoccupazione e sotto-occupazione che è dato rilevare in questi ultimi, e anzi giovandovi con le loro rimesse. Di giovamento ai paesi del Nord è pure l'immigrazione di personale qualificato dal Sud, che diversi paesi, tra cui l'Australia, il Canada, il Giappone, gli Stati Uniti, incoraggiano con leggi selettive sull'immigrazione. In vari settori tale personale svolge ormai un ruolo fondamentale. Negli Stati Uniti, per esempio, se si dovessero licenziare tutti i professori di origine straniera, che nelle facoltà tecnico-scientifiche costituiscono sino alla metà del corpo docente, con larga prevalenza degli asiatici, si bloccherebbe gran parte del sistema universitario.

Il tipo e la direzione delle migrazioni indotte dalla globalizzazione dei gruppi di riferimento provocano però anche effetti negativi sui paesi di entrambi gli emisferi. Sappiamo già

che nei paesi d'arrivo le locali forze di lavoro non qualificate stanno diventando di per sé sovrabbondanti, vuoi perché rese superflue dall'automazione, vuoi per la concorrenza dell'industria manifatturiera dei paesi del Sud. In tutta Europa esse sono pertanto colpite da tassi di disoccupazione sempre più elevati. La manodopera immigrata entra perciò in competizione diretta con essa sia per i posti di lavoro, sia (si veda la sezione precedente) per i salari. Simile competizione sta causando pericolose tensioni sociali. Quanto ai paesi del Sud, le loro prospettive di sviluppo – in specie dei paesi più poveri – sono gravemente danneggiate dall'emigrazione delle loro risorse umane più istruite e competenti. Si pensi che la sola Africa, che ne ha un disperato bisogno, aveva perso al 1987 (ultimo dato disponibile) un terzo del suo personale qualificato, trasferitosi in Europa.

I flussi migratori Sud-Nord trovano un potente incentivo, oltre che nelle disuguaglianze socio-economiche, negli squilibri demografici. I paesi ricchi del Nord (che a questi effetti include anche il Giappone, l'Australia, la Nuova Zelanda) hanno una popolazione totale di circa un miliardo di persone, e il loro tasso di crescita demografica è prossimo allo zero. Nei paesi del Sud vivono cinque miliardi di persone, e il tasso di crescita medio della popolazione si aggira ancora sul 2-3 per cento annuo. Donde alcune conseguenze: per ogni bambino che nasce al Nord, al Sud ne nascono otto; nel Sud, ogni anno si aggiungono alle forze di lavoro 30 milioni di persone; sempre nel Sud, al mero fine di impedire un ulteriore peggioramento del tasso di disoccupazione e sotto-occupazione di fronte al suddetto incremento demografico, che porterà le forze di lavoro a un totale di 4,5 miliardi nel 2050, bi-

sognerebbe creare nei primi decenni del Duemila un miliardo di nuovi posti di lavoro¹³.

I paesi più sviluppati avrebbero quindi un interesse oggettivo, di là da ogni considerazione sull'equità delle disuguaglianze internazionali, ad accrescere le iniziative volte a promuovere lo sviluppo dei mercati, dell'apparato produttivo e delle infrastrutture del Sud, in specie nei paesi più poveri. Maggiori investimenti, minori interessi sui debiti (considerando che a causa dell'esiguità dei primi e dell'alto tasso dei secondi a partire dagli anni Ottanta i trasferimenti finanziari netti si sono invertiti: nel corso degli anni Novanta è stato il Sud a trasferire al Nord, in media, oltre 21 miliardi di dollari l'anno); riduzione delle barriere doganali; massicci aiuti per la costruzione di strutture scolastiche e per programmi di formazione avrebbero effetti positivi pure per il Nord. Essi si compendierebbero in maggiori sbocchi per le sue merci, una riduzione della pressione demografica, minori tensioni internazionali, e una minor aggressività da parte dei fondamentalismi, finora alimentati da una globalizzazione priva di regole. Al tempo stesso una quota più ampia delle popolazioni del Sud farebbe esperienza dei caratteri positivi che può avere una società fondata sull'economia di mercato, laddove questa sia libera ma regolata, dopo che esse hanno sperimentato per generazioni prevalentemente i suoi effetti destrutturanti per le comunità e dissipatori di risorse umane.

Note

¹ M. Weber, *Economia e società* (1922), vol. I, Milano 1968, p. 619.

² L. Gallino, *Istituzione*, in *Dizionario di sociologia*, UTET, Torino 1993, p. 387.

I. Il mercato: istituzione di stato

³ Per un'introduzione a questo concetto cfr. Id., *Formazioni economiche sociali*, in *Enciclopedia delle scienze sociali*, vol. IV, Istituto della Enciclopedia Italiana, Roma 1994.

⁴ R. Boudon, *L'ideologia. Origine dei pregiudizi* (1986), Einaudi, Torino 1991.

⁵ F. A. von Hayek, *Legge, legislazione e libertà. Una nuova enunciazione dei principi liberali della giustizia e della economia politica* (1982), il Saggiatore, Milano 1986.

⁶ Weber, *Economia e società*, cit., p. 620.

⁷ J. Aley, *Where the jobs are*, in «Fortune», n. 18, settembre 1995, pp. 39-41. Riassume i dati di una survey della Nuala Beck e Associati su 290 settori d'attività economica.

⁸ W. Hutton, *The State We're In*, Jonathan Cape, London 1995.

⁹ A. Wood, *North-South Trade Employment and Inequality. Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Clarendon Press, Oxford 1995.

¹⁰ Aley, *Where the jobs are*, cit., p. 40.

¹¹ World Bank, *World Development Report 1995. Workers in an Integrating World*, Oxford University Press, New York 1995.

¹² United Nations Development Program, *Lo sviluppo umano*, vol. III: *Come ridurre le disuguaglianze mondiali*, Rosenberg & Selzer, Torino 1993, p. 65.

¹³ Worldwatch Institute, *Unemployment Climbing as World Approaches 6 Billion*, comunicato del 2 settembre 1999.

Bibliografia essenziale*

- Le Monde Diplomatique, *Les frontières de l'économie globale*, «Manière de voir», n. 18, 1993.
- S. Aronowitz, W. DiFazio, *The Jobless Future. Sci-Tech and the Dignity of Work*, University of Minnesota Press, Minneapolis 1994.
- J. Berger, *Mercato e stato nelle società capitalistiche avanzate*, in A. Martinelli, N. J. Smelser (a cura di), *Sociologia economica*, il Mulino, Bologna 1995, pp. 129-60.
- C. Boffito, *Mercato*, in *Enciclopedia*, vol. IX, Einaudi, Torino 1980, pp. 48-103.

* In queste proposte di lettura inserite alla fine di ogni capitolo non figurano i testi di riferimento citati nelle note.

- M. Castells, *La société en réseaux. L'ère de l'information*, Fayard, Paris 1998.
- CNEL, *I limiti alla competitività. Rapporto del Gruppo di Lisbona*, Manifestolibri, Roma 1994.
- L. Gallino, *Se tre milioni vi sembrano pochi. Sui modi per combattere la disoccupazione*, Einaudi, Torino 1998.
- L. Gallino (a cura di), *Manuale di sociologia*, UTET, Torino 19972, spec. capp. V, VII e X.
- A.O. Hirschman, *I conflitti come pilastri della società democratica e economia di mercato*, in «Stato e Mercato», n. 41, 1994, pp. 133-52.
- B. Ingraio, G. Israel, *La mano invisibile. L'equilibrio economico nella storia della scienza*, Laterza, Roma-Bari 1987.
- K. Polanyi, *La grande trasformazione* (1944), Einaudi, Torino 1974.
- J. Rifkin, *La fine del lavoro. Il declino della forza lavoro globale e l'avvento dell'era post-mercato*, Baldini e Castoldi, Milano 1995.
- G. Simons, *Eco-Computer. The Impact of Global Intelligence*, Wiley, Chichester-New York 1987.

II. La stratificazione delle disuguaglianze nel mondo globalizzato

1. La stratificazione sociale, sistema di disuguaglianze

In ogni società del passato o del presente le principali risorse sociali, materiali o simboliche che siano, appaiono distribuite in modo disuguale tra i suoi membri. Si tratti di reddito o di istruzione, di proprietà terriera o di potere politico, di prestigio personale o di influenza intellettuale, si osserva in ogni caso, pur con rilevanti variazioni da una società all'altra, che una quota della popolazione possiede quella certa risorsa in misura superiore o inferiore rispetto ad altre quote della stessa popolazione. A fronte di tale realtà, il concetto di stratificazione sociale svolge due funzioni. In primo luogo essa connota alcune caratteristiche generiche di tali disuguaglianze:

- la loro universalità, e al tempo stesso la loro estrema variabilità; perciò il concetto di stratificazione sociale è guardato con ostilità, e ricorsivamente criticato, sia dalle utopie che intendono realizzare società di uguali mai viste nella storia, sia dalle dottrine conservatrici che asseriscono essere immutabile una data forma di disuguaglianza;

- la tendenza delle disuguaglianze a disporsi oggettivamente su un asse verticale, e a essere comunque soggettivamente percepite come se fossero così disposte. Innumerevoli modi di dire, quali «la tale è salita in alto» o «il tale è sceso