

MERCATO DEL LAVORO, BIOECONOMIA E REDDITO DI ESISTENZA

di Andrea Fumagalli e Stefano Lucarelli* (Multitudes n. 27, 2007)

L'economia politica, da Quesnay, a Smith e Ricardo, è nata come scienza autonoma, "storicamente contestualizzata", all'indomani di quel poderoso processo di mutazione socio-economica rappresentato dalla rivoluzione industriale e dalla nascita del sistema capitalistico di produzione.

Con il passaggio dalla teoria economica classica a quella neoclassica, le peculiarità storiche del capitalismo scompaiono. Postulando la neutralità della moneta e il primato del processo di scambio su quello produttivo, i rapporti sociali, così come si sono determinati nel divenire storico, svaniscono. L'economia politica diventa la scienza che descrive in modo rigoroso il comportamento economico dell'individuo razionale in uno stato di natura che si astrae del tutto dal contesto reale.

Con lo sviluppo dell'economia neoclassica, a partire da Walras, ma soprattutto con Marshall e Pareto, inizia a dispiegarsi un dispositivo ideologico di controllo e di trasmissione del pensiero dominante che non ha uguali in nessun'altra disciplina scientifica e umanistica, almeno dopo la critica kantiana della metafisica aristotelica. A differenza del dispositivo disciplinare sul lavoro e sulla società descritto da Foucault, in questo caso è forse più opportuno parlare di diffusione nell'accademia economica di forme di auto-controllo sociale di natura più deleuziana. Tale dispositivo si attua essenzialmente tramite due vie: quella metodologica e quella di merito.

Dal punto di vista metodologico, l'economia politica si dota come unica forma di trasmissione del sapere e di comunicazione dei risultati quella fondata sulla logica formale-matematica. Tutti i principali concetti economici – di natura astratta (quali utilità, benessere, preferenza, ecc.) – di natura antropomorfa, non misurabili, vengono tradotti nel linguaggio matematico, cioè in concetti aritmomorfici, con forzature che sono rese possibili grazie all'accettazione di postulati fondamentali (*fundamentals*). Tali *fundamentals*, una volta affermati, non vengono più messi in discussione e stanno alla base della teoria comportamentale dell'*homo oeconomicus*: una nuova antropologia economica metastorica. Qualsiasi esposizione economica, per essere accettata ed entrare nell'angusto spazio di discussione dell'accademia economica, deve così essere tradotta in modelli, altrimenti non ha un sufficiente grado di rigosità scientifica. Ne consegue che i vincoli posti dalla traduzione matematico-quantitativa di concetti teorici eminentemente qualitativi diventano un potente meccanismo di selezione e controllo della circolazione delle idee economiche. Chi fa riferimento alla tradizione economica classica, storicamente determinata, al limite si occupa di sociologia, antropologia oppure di storia del pensiero economico. L'analisi statica delle relazioni economiche, dove il divenire storico non è contemplato (anche per la carenza degli strumenti matematici nell'affrontare la complessità sistemica che ne consegue) tende così a concentrarsi esclusivamente sul concetto di equilibrio, un concetto che presuppone la costante riproducibilità metastorica della situazione economica di volta in volta rappresentata, con l'effetto di rendere le condizioni di equilibrio il punto di normazione a cui tutto il sistema economico deve tendere. L'astrazione analitica che ne consegue disconosce il principio di rilevanza, secondo il quale una teoria è tanto più fondata, oltre ad essere logicamente coerente, quanto più è in grado di spiegare e interpretare la fenomenologia del reale. Tanto più l'economia politica si astrae nel mondo dei sogni, tanto più risulta impenetrabile e quindi *sapere d'élite*. Come ha affermato Igor Prigogine, nel 1989:

*"L'economia politica è forse l'ultima scienza rimasta a non aver accettato il principio della relatività di Einstein"*¹.

Il misconoscimento del principio di rilevanza è tanto più paradossale se si osserva che proprio a partire dagli ultimi due decenni del secolo XIX, la storia economica vede sorgere due forme di

* Andrea Fumagalli, Università di Pavia; Stefano Lucarelli, Università di Bergamo. Sebbene questo saggio sia frutto di una riflessione comune (che deve molto al confronto con le realtà di movimento italiane che hanno sostenuto la rivendicazione del reddito di esistenza), ad Andrea Fumagalli vanno attribuiti i primi due paragrafi, a Stefano Lucarelli il terzo.

¹ Cfr. Igor Prigogine, relazione tenuta al MC² Institute dell'Università di Austin, Texas, Usa, il 24 maggio 1989. Testimonianza personale.

organizzazione economica che contraddicono in pieno, da un punto di vista di evoluzione storica, l'approccio economico fondato sull'individualismo metodologico: l'impresa e i sindacati. La teoria del funzionamento del mercato del lavoro è, al riguardo, paradigmatica.

La teoria del funzionamento del mercato del lavoro

Nella teoria del libero mercato, la razionalità sta alla base del comportamento individuale e vale il *principio di reciproca indifferenza*. Si postula cioè che il comportamento razionale dell'individuo, tendente a massimizzare una propria funzione obiettivo, non incida negativamente né condizioni l'operato, altrettanto razionale, di un altro individuo. La razionalità economica liberale non contempla nessuna forma di *social responsibility*. Il concetto di razionalità è quindi interamente riferito all'individuo. Il modello di equilibrio economico generale che ne consegue, dalle prime trattazioni di Walras (1871) definitivamente sistematizzate nel modello di Arrow-Hahn (1971), dimostra che sulla base dell'esistenza di una siffatta razionalità individuale, il libero scambio delle merci, consentito dalla libertà delle decisioni di scambio e dalla piena flessibilità dei prezzi in tutti i mercati, consente di raggiungere anche la massima *efficienza* possibile, a cui è associabile il massimo benessere individuale (Pareto-efficienza). E' quindi il mercato il luogo in cui razionalità ed efficienza si richiamano a vicenda e consentono che i comportamenti individuali portino ad un risultato *sociale* ottimale. In questo contesto, l'analisi macroeconomica è quindi una semplice derivazione dall'analisi microeconomica. Queste conclusioni teoriche hanno valenza soprattutto sociale a vantaggio del mercato considerato:

- razionale secondo la logica dell'allocazione ottimale delle risorse;
- efficiente, data la distribuzione delle risorse;
- desiderabile per tutti;
- necessario al soddisfacimento dei bisogni degli individui secondo le loro preferenze.

Si presuppone inoltre che tutti gli individui siano in grado di consumare ovvero che siano "sovrani". Il principio della *sovranità del consumatore* afferma che la valutazione del funzionamento di un'economia debba dipendere unicamente dal grado di soddisfazione delle preferenze dei consumatori. Si tratta di un caso particolare del principio di *sovranità dell'individuo*, tanto caro agli apologeti del neoliberismo corrente, a sua volta basato sul principio del libero arbitrio e sull'idea che la valutazioni sociali debbano fondarsi unicamente sulle valutazioni espresse dai singoli individui. Nell'economia neoclassica si compie un passo in più restringendo la sovranità dell'individuo all'atto del consumo. La tanto sbandierata libera iniziativa, di fatto, si traduce così nella sola libertà di consumo, che non è comunque una libertà assoluta, ma è vincolata dalle diverse capacità di spesa degli individui. Il vincolo di reddito individuale dipende dalla remunerazione del lavoro, pertanto *le condizioni di lavoro sono quelle che determinano il grado effettivo di libertà individuale*. La possibile contraddizione insita in questa affermazione viene risolta in modo molto superficiale affermando che le condizioni di lavoro sono dipendenti semplicemente dalla volontà degli individui, in condizioni di supposte pari opportunità di scelta, quindi di pari *libertà*. Anche in un contesto metastorico una simile affermazione può apparire discutibile, sicuramente non è accettabile se si dà rilevanza all'evoluzione storica, cioè all'irreversibilità, all'incertezza e alla *path-dependency*.

In un sistema economico capitalistico, fondato sul rapporto capitale-lavoro, qualunque sia la forma dinamica in cui tale rapporto si presenta, la natura stessa del processo produttivo si fonda sulla libertà di agire dell'impresa e sulla necessità del lavoro per i lavoratori. Non è sufficiente affermare che, dopo la Rivoluzione Francese, il lavoro è libero e, in quanto libero, va remunerato e come tale il lavoratore/trice è un agente economico con gli stessi gradi di libertà dell'imprenditore. La natura monetaria del rapporto capitalistico fondato sulla proprietà dei mezzi di produzione stabilisce infatti che i proprietari di sola forza-lavoro siano soggetti al vincolo di reddito (non hanno accesso al credito) mentre gli imprenditori, grazie alle garanzie della proprietà dei mezzi di produzione, non sono soggetti ad alcun vincolo monetario di reddito.

L'errore di impostazione e di metodo della teoria dell'equilibrio economico generale e delle teorie neoliberiste che ne derivano è di assumere implicitamente che il mercato del lavoro possa

essere analizzato come un normale mercato di beni e servizi. Come riconoscono oramai gli stessi economisti di derivazione neoclassica (Solow), il mercato del lavoro semplicemente *non è un mercato qualunque* (così come non lo è il mercato della moneta), poiché l'oggetto di scambio, il lavoro e/o la capacità lavorativa, non è un bene fisico, che può essere venduto e comprato come un paio di scarpe o un chilo di patate. La lettura dei classici delle scienze sociali insegna che il prezzo (il salario monetario) non viene determinato dall'incontro delle quantità scambiate, ma stabilito sulla base di parametri che sono socialmente fondati: il salario monetario non può quindi essere determinato facendo riferimento esclusivamente alla teoria del prezzo come indice di scarsità. Al riguardo basti pensare alla critica del dogma del fondo-salari fisso e alla trattazione dell'elemento economico-sociale che entra nella determinazione del saggio di salario in Marx, le regole di *milieu* in Durkheim, che fissano quello che è "il giusto" compenso del lavoro ed il trattamento socialmente ritenuto equo oppure la definizione keynesiana di saggio di salario nominale come variabile istituzionale contrattata tra le parti sociali al di fuori dalle leggi della domanda e dell'offerta di mercato. Sia Marx, che Durkheim, che Keynes analizzano una realtà capitalistica, vale a dire una realtà economica caratterizzata dalla presenza di organizzazioni economiche, da abitudini e consuetudini, vale a dire storicamente determinata.

Lo scambio nel mercato del lavoro è vero scambio?

Considerare il lavoro come merce implica che lo scambio in oggetto sia rivale e solvibile.

Uno scambio è detto *solvibile* quando implica il passaggio dei diritti di proprietà sulla merce scambiata in cambio del suo valore: chi offre, vende i diritti di proprietà, chi domanda, acquista i diritti di proprietà. Ne consegue che lo scambio privato tra beni è uno scambio tra beni rivali, altrimenti il passaggio dei diritti di proprietà in cambio del valore del bene non può avvenire: il valore (prezzo) di una merce (la sua solvibilità) deriva dall'esclusività d'uso di tale merce.

Uno scambio solvibile privato è detto libero quando valgono le due seguenti condizioni:

- I due contraenti si muovono su un piano paritario, vale a dire non sono soggetti a nessun fattore discriminatorio *ex-ante*, godono di autonomia decisionale effettiva e potenziale uguale e massima. Le differenze di comportamento sono dettate dalle diverse preferenze soggettive e da un diverso grado oggettivo di incertezza.
- Vi è piena e totale flessibilità dei prezzi, ovvero nessuno dei due contraenti può imporre un prezzo all'altro.

Non tutti i mercati privati analizzati nell'economia politica implicano scambi solvibili. L'eccezione più eclatante è quello della moneta-credito. Anche nel mercato del lavoro si pone la questione se lo scambio sia solvibile: il problema sta nel fatto se l'oggetto dello scambio – che definiamo *disponibilità lavorativa* - sia o non sia separabile dall'essere umano.

Per *disponibilità lavorativa* si intende la cessione di tempo di vita da parte degli individui finalizzata all'ottenimento di un reddito monetario tramite l'offerta di una prestazione lavorativa. Questo concetto non è assimilabile al più generale termine di *prestazione lavorativa*. Per *prestazione lavorativa* si intende il modo con cui viene utilizzata la disponibilità lavorativa in funzione del grado di alienazione contenuta. Per alienazione del lavoro intendiamo il livello di *separazione* tra il lavoratore e l'oggetto del suo lavoro: quando tale separazione è massima, ovvero quando l'oggetto del lavoro viene completamente espropriato dal lavoratore, si ha totale alienazione. Lo scambio di lavoro può essere considerato scambio solvibile solo se si scambia disponibilità lavorativa e non prestazione lavorativa, ovvero solo se si è in presenza di alienazione. Considerare solo la disponibilità lavorativa e non la prestazione lavorativa, significa infatti ipotizzare la totale separabilità tra soggetto lavoratore e contenuto/oggetto del lavoro. Il *senso* del lavoro (qualità della prestazione lavorativa) viene così completamente scisso dal *fine* del lavoro (ottenere potere d'acquisto per vivere).

Nell'economia neoclassica, il concetto di alienazione non esiste perché lo scambio di lavoro implica solo la (libera) disponibilità e viene tenuto in considerazione solo l'aspetto della prestazione lavorativa. Ma, a differenza di tutte le altre merci, la merce "disponibilità lavorativa" non è "fisicamente" separabile dall'agente che ne è detentore. Nello scambio di lavoro, ciò che avviene

non è quindi uno scambio effettivo di diritti di proprietà (potere), ma piuttosto uno scambio di disponibilità (potenza).

In conclusione, il lavoro non è merce in quanto tale poiché per sua natura non è solvibile ma viene reso tale dal fatto che, tramite la disponibilità al lavoro, il lavoratore è in grado di definire una domanda solvibile. Di fatto, pur se libero, il lavoro si immedesima nel lavoratore e nella sua necessità ineluttabile di dotarsi dei mezzi per la sopravvivenza. Il lavoro diventa merce in quanto mezzo di sussistenza: è variabile *bioeconomica* per eccellenza. A seconda del rapporto tra attività lavorativa ed essere umano, quindi a seconda del grado di alienazione commisurato, la solvibilità del lavoro diventa più o meno evidente e la sua ricattabilità – esemplificata dal dispositivo di comando e controllo sociale e gerarchico – più o meno forte, ma sempre esistente. Ne consegue che lo scambio di lavoro non può essere veramente un libero scambio.

Secondo la tradizione economica neoliberalista, condizioni necessarie affinché si possa parlare di libero scambio nel mercato del lavoro sono – come abbiamo visto - l'assenza di discriminazione ex-ante tra i contraenti e la flessibilità del prezzo della merce secondo la legge della domanda e dell'offerta. Per quanto riguarda la flessibilità del prezzo, non è possibile definire una curva di offerta di lavoro in seguito alla non separabilità fisica tra oggetto di scambio (disponibilità lavorativa) e lavoratore/trice. Riguardo al primo punto, è sufficiente sottolineare che chi domanda lavoro (le imprese) lo fa in funzione delle scelte produttive. Queste in linea di massima dipendono:

- dalle scelte di produzione, che dipendono dalle aspettative di domanda e di profitto;
- dalla produttività del lavoro associata, che dipende dalla tecnologia esistente.

Chi domanda lavoro è quindi sottoposto al vincolo tecnologico e al vincolo delle aspettative, ma non a un vincolo di reddito. La diversità dei due vincoli è determinante nel definire una discriminazione di comportamento ex-ante tra i contraenti sul mercato del lavoro. Lo scambio non avviene in condizioni di pari opportunità. Da un punto di vista sostanziale, il vincolo di reddito pesa di più del vincolo tecnologico. In un'economia monetaria, si può vivere senza miglioramenti tecnologici, non si può vivere senza reddito.

La discriminazione tra datore di lavoro e lavoratore che offre disponibilità di lavoro deriva dal fatto che il datore di lavoro ha la proprietà (o il controllo) dei mezzi di produzione mentre il lavoratore no. Proprio l'essenza bioeconomica del lavoro (come mezzo storicamente determinato per garantire la sopravvivenza) comporta la sua subalternità al capitale.

La separazione tra lavoratore e disponibilità lavorativa implica che il lavoro, come prodotto separato dal produttore, è una merce rivale. Nel momento stesso in cui la disponibilità lavorativa viene offerta ad un datore di lavoro, non può essere offerta contemporaneamente ad un altro datore di lavoro. La rivalità sul mercato del lavoro produce alienazione. Se ci riferiamo anche al contenuto della prestazione lavorativa, il livello di alienazione varia in funzione di due parametri principali:

- Il grado di prescrittività delle mansioni lavorative, a sua volta funzione del tipo di prestazione lavorativa effettuata;
- Il grado di routine (ripetività) incorporata nella prestazione lavorativa.

L'attività lavorativa fa parte anche dell'agire umano: in quanto essere sociale, l'uomo è portato all'operosità e quindi a svolgere attività lavorative come forma di realizzazione della propria individualità. La possibilità di realizzare la propria creatività individuale è tanto più alta quanto maggiore è il coinvolgimento di tutti i fattori corporei e cognitivi dell'agire e del carattere umano. Se l'attività lavorativa coincide con l'autonomia di comportamento, allora il fine e il senso del lavoro non solo coincidono, ma tendono a creare i mezzi per la realizzazione stessa degli esseri umani. Ma, come scrive Marx nel I libro del *Capitale*, «uomo, lavoro, natura (e il loro dipendere e influire l'un sugli altri) rappresentano i vertici di un rapporto antico, soggetto ai modi storici dell'organizzazione sociale della produzione, modificatosi in maniera irreversibile con la transazione graduale verso il capitalismo.» L'emancipazione dell'uomo da un costrittivo legame con il suo lavoro (il legame feudale), l'alienazione della proprietà giuridica o fattuale dei mezzi di produzione e la separazione della terra, fonte naturale della sua sopravvivenza, «cancellando la

specificità millenaria di ogni prestazione lavorativa, rendono il lavoro categoria astratta che si concreta poi nella capacità di ogni singolo lavoratore di produrre qualsiasi valore d'uso non per soddisfare i propri bisogni, ma per animare puri e semplici valori di scambio a vantaggio dei capitalisti.» (Campanella 1982, pp. 109-110)

Il significato della parola lavoro - così come viene normalmente accettato nel mondo occidentale - ha infatti un'accezione negativa: in quasi tutte le lingue occidentali la parola "lavoro" è sinonimo di "dolore" o "fatica" (nelle lingue neolatine, deriva dal sostantivo "travaglio", che indica o il dolore del parto o uno strumento di tortura). L'attività lavorativa può essere indicata anche da una seconda parola, "opera", che definisce la prestazione liberamente svolta dalla mente umana utilizzando l'ingegno e la volontà - locuzione che oggi, nel linguaggio corrente, viene utilizzata per indicare l'attività artistica (un'attività slegata dalla necessità di produrre valore di scambio e quindi non immediatamente produttiva, nel senso capitalistico del termine).

La condizione del lavoro nel sistema di produzione capitalistico, fondato sulla divisione del lavoro, tende a scindere in modo strutturale l'individualità dall'individuo. Tende cioè a ridurre l'autonomia dell'individuo a favore della sua dipendenza strutturale sancita dal bisogno. Tale processo di alienazione varia a seconda del paradigma organizzativo che di volta in volta si costituisce come esito della crisi di quello precedente. Dal lavoro artigianale - di mestiere - si passa al lavoro manuale dequalificato per poi arrivare ai nostri giorni ad una prestazione lavorativa individualizzata ma caratterizzata da crescenti livelli di immaterialità e di intellettualità che aumentano il coinvolgimento del lavoratore nella sua prestazione e ne accrescono potenzialmente l'autonomia. Siamo nel passaggio dal fordismo al capitalismo cognitivo, in cui la tradizionale divisione tra lavoro manuale e lavoro intellettuale si modifica e assume connotazioni nuove: dove la componente di lavoro cognitivo-cerebrale (quella prestazione lavorativa dove non esiste una netta separazione tra attività corporea e attività cerebrale-cognitiva, e la gestualità corporea è in posizione subordinata rispetto all'utilizzo delle facoltà mentali, relazionali, mnemoniche, ecc.) si assiste ad una forma di *sussunzione reale (totale)* dell'agente economico nella disponibilità lavorativa e nella prestazione lavorativa, sino a annullarne la separazione.

L'analisi delle caratteristiche che oggi definiscono la prestazione lavorativa in un modello di capitalismo cognitivo impone lo sviluppo di un nuovo paradigma teorico. Ciò che nell'epoca fordista era l'*oeconomicus* oggi tende sempre più a diventare *bio-oeconomicus*, dove tutte le attività esistenziali sono funzionali e utili al meccanismo di produzione. Il processo di accumulazione è sempre più caratterizzato e implementato da un grado di pervasità che va a supplire quasi tutte le attività umane. La stessa distinzione classica tra produzione e riproduzione, consumo e produzione, tempo di vita e tempo di lavoro/produzione tende a perdere significato.

Chiamiamo *bioeconomia* quel processo che sussume realmente l'intero agire umano ai fini dell'accumulazione: lo scambio di lavoro, permeato in misura crescente da elementi di immaterialità, sempre più cognitivo, non è più assimilabile allo scambio tra merci tangibili. In un processo bioeconomico, lo scambio di lavoro tende ad essere individuale, non mediato da forme istituzionali come il sindacato. Il rapporto di lavoro è totalmente sussunto nel processo produttivo e all'interno delle gerarchie date dalla struttura di *biopotere*, a meno che il lavoratore non si trovi in una situazione di monopsonio (in quanto dotato di saperi e conoscenze tacite ed esclusive). Ne consegue che lo scambio di lavoro non solo non è più solvibile - non esiste infatti separazione tra chi fa il lavoro e l'oggetto del lavoro - ma è anche non rivale. Quindi non è assimilabile ad un rapporto di libero scambio. Siamo dunque di fronte ad un vero e proprio paradosso: proprio quando lo scambio di lavoro si individualizza e quindi potrebbe essere analizzato sulla base delle premesse dell'individualismo metodologico, non ha più senso parlare di scambio solvibile di libero mercato. Di conseguenza, nel contesto bioeconomico, il lavoro tende a divenire un bene comune e sociale.

Reddito di esistenza... Perché no?

Un bene è comune quando è il risultato di procedure sociali nella sua produzione, o, in altre parole, è il risultato di un processo cooperativo a livello sociale. Il fatto che il lavoro sia bene comune non implica che sia anche bene pubblico. Un bene pubblico è un bene non rivale e non escludibile nel consumo, suo proprietario è perciò un'entità sovraindividuale. Il lavoro, nel senso di prestazione lavorativa non può essere detenuto da un entità sovraindividuale, in quanto non

separabile dal singolo essere umano. Poiché gli uomini e le donne sono animali sociali, sono usi a socializzare la propria vita in comunità. L'esperienza umana, le attività di relazione, i processi di apprendimento, la capacità linguistica dipendono dalle connessioni sociali esistenti che caratterizzano la comunità umana, più o meno mediate dalle singole individualità. In altre parole, la prestazione lavorativa e le attività connesse fanno riferimento a pratiche sociali, che non possono essere ridotte a singolarità.

Nelle moderne economie cognitive, la struttura temporale della produzione può essere difficilmente compresa se si utilizzano gli schemi teorici tradizionali: nel contesto taylorista, il tempo veniva programmato e suddiviso sulla base dell'obiettivo di aumentare e misurare la produttività materiale del lavoro tramite meccanismi di divisione e parcellizzazione delle mansioni. Ciò era particolarmente valido per il settore industriale; il lavoro salariato era considerato l'unico produttivo e rappresentava la base per qualsiasi calcolo remunerativo, mentre il lavoro di riproduzione era considerato improduttivo (e quindi non remunerato). Sia il tempo di lavoro che il tipo di prestazione erano strettamente definiti e separati dal tempo di vita e dalle attività svolte nel "tempo libero". Si misurava così l'offerta di lavoro e l'intensità della sua prestazione. Il prezzo del lavoro - esito della contrattazione collettiva tra imprenditori e sindacati - dipendeva dal tempo di lavoro e dalla produttività del lavoro. I salari venivano quindi determinati in modo collettivo ma distribuiti in modo individuale, poiché l'impegno di ciascun lavoratore (in termini di tempo e sforzo) era misurabile. Sul lato della distribuzione, il lavoro era pertanto considerato come un bene privato.

Nel contesto bioeconomico, invece, la produzione del valore aggiunto ha a che fare sia con l'attività di produzione che di riproduzione della vita sociale stessa. Il lavoro - materiale, immateriale, cognitivo, corporale - produce e riproduce la vita sociale. L'impossibilità di distinguere produzione e riproduzione implica l'incommensurabilità del tempo e del valore. La produttività di un lavoro cognitivo può dipendere dal sapere, dagli affetti, dalla comunicazione; l'origine di queste variabili non è declinabile a livello di singolo essere umano, è invece l'esito di un processo di cooperazione sociale. E' ciò che Marx definisce il *General Intellect*. Secondo Marx, ad un certo punto dello sviluppo capitalistico, la forza-lavoro verrà fortemente intrisa della scienza, della comunicazione e del linguaggio. Il *General Intellect* è intelligenza sociale creata dal processo di cumolazione del sapere, è allora un bene comune, il cui valore non è misurabile.

Quando il lavoro fuoriesce dai confini della fabbrica e la vita viene messa in produzione, diventa sempre più difficile calcolare in termini quantitativi la durata di una giornata lavorativa e separare il tempo di produzione dal tempo di riproduzione, il tempo di lavoro dal tempo libero. Non ci sono più lancette di orologio da puntare nella produzione bioeconomica.

In questo contesto, la "giusta remunerazione" dei fattori produttivi bioeconomici è la remunerazione della vita, poiché il più importante input produttivo diventa la vita stessa: in altre parole, un reddito di esistenza (RdE). RdE va oltre la struttura salariale oggi esistente e oltre gli eventuali ammortamenti sociali, sempre più in via di dismissione. Esso riguarda l'intera popolazione, anche coloro che risultano disoccupati o apparentemente improduttivi, poiché nella struttura economica del capitalismo cognitivo, il lavoro è sempre più forza-lavoro collettiva e sociale. Il vecchio slogan fordista - "uguale lavoro, uguale salario" - non può più essere verificato. Siamo così giunti ad un secondo paradosso dello scambio di lavoro nella bioeconomia: lo scambio di lavoro è soggetto ad un processo di individualizzazione ma la sua remunerazione dovrebbe essere determinata a livello sociale.

La premessa fondamentale per sostenere che il valore in un contesto bioeconomico è prodotto dall'elaborazione cognitiva dei significati più che dalla trasformazione fisica dei beni, sta in un'analisi del lavoro e del capitale costruita sull'evoluzione critica delle categorie dell'economia classica. L'analisi deve procedere insieme all'inchiesta per comprendere il grado in cui è riscontrabile la tendenza cognitiva del capitalismo nei luoghi della produzione: come si lavora? Qual è il confine tra tempo di lavoro e tempo libero? Quali le forme proprie dello sfruttamento e dell'alienazione? Quest'ultima domanda è centrale anche per affrontare un discorso coerente sul finanziamento del RdE: il finanziamento di una *misura contro la precarietà esistenziale* in grado di garantire continuità di reddito ai soggetti deboli e insieme di sostenere la produttività sociale propria di un territorio specifico, deve derivare da una tassazione delle forme di rendita finanziaria e

tecnologica che si perpetuano in quel territorio. Occorre pertanto ragionare sulle caratteristiche che la rendita assume in un regime di accumulazione flessibile, sebbene sia altrettanto importante esercitare una critica delle politiche di bilancio².

Da un punto di vista giuridico, RdE dovrebbe essere riconosciuto come una *misura contro la precarietà esistenziale*. La sua introduzione dovrebbe allora garantire continuità di reddito ai soggetti deboli, con l'obiettivo di retribuire quella cooperazione e quella produttività sociale che scaturisce dal solo fatto di vivere in un territorio specifico. Nelle carte costituzionali delle democrazie europee dopo la seconda guerra mondiale, il valore delle condizioni di vita dignitosa risponde a specifiche finalità sociali, imponendo allo Stato la rimozione degli ostacoli di ordine economico e sociale che, limitando di fatto la libertà e l'uguaglianza dei cittadini impediscono il pieno sviluppo della persona umana e l'effettiva partecipazione di tutti i lavoratori all'organizzazione politica economica e sociale del Paese. La precarizzazione esistenziale delle condizioni di lavoro (prodotta dalla struttura bioeconomica) comporta una rilettura storico evolutiva dei principi propri della tradizione giuslavorista: il termine "lavoratore" va colto nella sua funzione sociale, indipendentemente dallo status di chi presta un'attività lavorativa giuridicamente regolata. L'istituzione erogatrice dovrebbe ritenere RdE tanto più necessario, quanto più l'attività produttiva è frutto di una cooperazione sociale, quanto più cioè la struttura bioeconomica si realizza.

ABSTRACT

Nel corso della sua storia, *l'economia politica* misconosce il principio di rilevanza. La teoria del funzionamento del mercato del lavoro è, al riguardo, paradigmatica. L'errore di metodo della teoria economica ortodossa è di assumere implicitamente che il mercato del lavoro possa essere analizzato come un normale mercato di beni e servizi. Il lavoro non è merce in quanto tale poiché per sua natura non è solvibile ma viene reso tale dal fatto che, tramite la disponibilità al lavoro, il lavoratore è in grado di definire una domanda solvibile. A seconda del rapporto tra attività lavorativa ed essere umano (grado di alienazione commisurato), la solvibilità del lavoro diventa più o meno evidente e la sua ricattabilità più o meno forte. L'analisi delle caratteristiche che oggi definiscono la prestazione lavorativa in un modello di capitalismo cognitivo impone lo sviluppo di un nuovo paradigma teorico (*bioeconomia*). La distinzione classica tra produzione e riproduzione, consumo e produzione, tempo di vita e tempo di lavoro/produzione tende a perdere significato. Nel contesto bioeconomico, il lavoro tende a divenire un bene comune e sociale. In questo contesto, la "giusta remunerazione" dei fattori produttivi è la remunerazione della vita, poiché il più importante input produttivo diventa la vita stessa: in altre parole, un reddito di esistenza. L'analisi teorica deve coniugarsi all'inchiesta per comprendere il grado in cui è riscontrabile la tendenza cognitiva del capitalismo nei luoghi della produzione.

BIOGRAFIE AUTORI

Andrea Fumagalli (1959) insegna Economia Politica all'Università di Pavia. Si occupa di temi relativi alle trasformazioni del mercato del lavoro e della distribuzione del reddito. E' autore (con S.Bologna) di "Il lavoratore autonomo di II generazione", Feltrinelli, Milano, 1997, di "12 Tesi sul reddito di cittadinanza", in A.Fumagalli, M.Lazzarato (a cura di) "Tute bianche: reddito di cittadinanza e disoccupazione di massa", DeriveApprodi, 2000 e di numerosi saggi sul tema del rapporto tra diritto al reddito, precarietà del lavoro e movimenti sociali su molte riviste, da Posse alla stessa Moltitudes. E' uno degli animatori del movimento EuroMayDay.

² Un esempio interessante è rappresentato dai fondi stanziati dall'UE per la formazione: la formazione rientra nella logica della precarietà esistenziale, si tratta di un diritto individuale che corre il rischio di essere gestito con logiche clientelari dai datori di lavoro e da alcune frange dei sindacati. Indirizzare questi fondi vincolandoli alla presentazione di un percorso formativo individuale da parte dell'aspirante lavoratore, può essere invece un orizzonte praticabile che va proprio verso la direzione del RdE.

Stefano Lucarelli (Marsciano 1975) è laureato in discipline economiche e sociali presso l'Università Bocconi; attualmente assegnista di ricerca in scienza delle finanze presso l'Università Politecnica delle Marche. Si occupa di teoria del valore, di storia dell'economia politica, di finanza pubblica. Tra i suoi saggi più recenti "Basic Income and Productivity in Cognitive Capitalism" (con Andrea Fumagalli), presentato a Boston all'ASSA Conference nel Gennaio 2006.