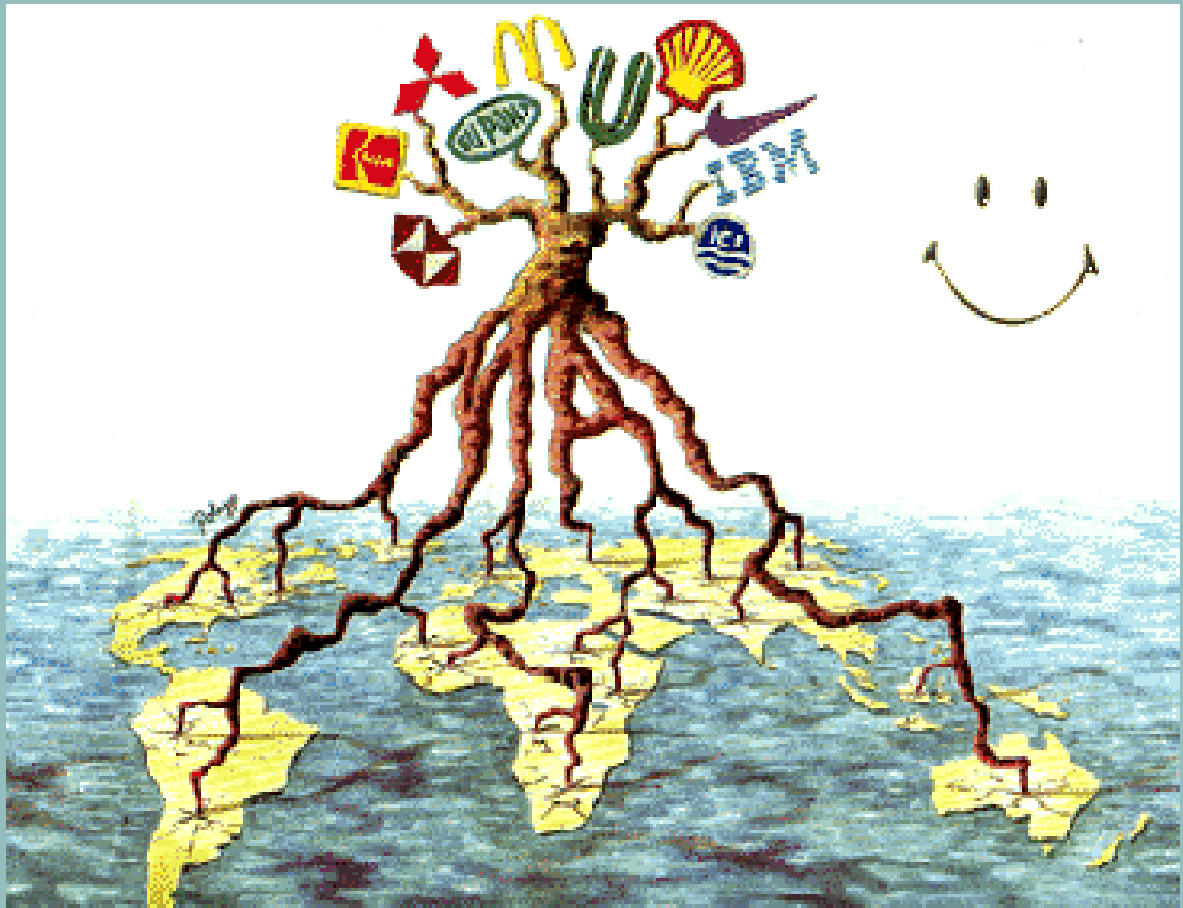


Ernesto Screpanti

L'IMPERIALISMO GLOBALE
E LA GRANDE CRISI



DEPS

Ernesto Screpanti

L'IMPERIALISMO GLOBALE
E LA GRANDE CRISI

Collana del Dipartimento di Economia Politica e Statistica
n. 14 – Luglio 2013

DEPS
Siena

© 2013 di Ernesto Screpanti.

www.econ-pol.unisi.it/screpanti/

screpanti@unisi.it

Varie parti di questo libro sono state lette da Ash Amin, Gianni Betti, Sam Bowles, Emiliano Brancaccio, Alex Callinicos, Sergio Cesaratto, Geoff Hodgson, Jerry Levy, Massimo Livi Bacci, Mario Morroni, Edward Nell, Anna Soci, Andrew Tylecote e Maurizio Zenezini. Li ringrazio vivamente tutti per i loro preziosi suggerimenti, assumendo comunque su di me ogni responsabilità per errori o sviste.

Dipartimento di Economia Politica e Statistica
Piazza S. Francesco 7
38100 Siena

“Con lo sfruttamento del mercato mondiale la borghesia ha dato un'impronta cosmopolitica alla produzione e al consumo di tutti i paesi. Ha tolto di sotto i piedi dell'industria il suo terreno nazionale, con gran rammarico dei reazionari. Le antichissime industrie nazionali sono state distrutte, e ancora adesso vengono distrutte ogni giorno. Vengono soppiantate da industrie nuove, la cui introduzione diventa questione di vita o di morte per tutte le nazioni civili, da industrie che non lavorano più soltanto le materie prime del luogo, ma delle zone più remote, e i cui prodotti non vengono consumati solo dal paese stesso, ma anche in tutte le parti del mondo [...] All'antica autosufficienza e all'antico isolamento locali e nazionali subentra uno scambio universale, una interdipendenza universale fra le nazioni [...] Con il rapido miglioramento di tutti gli strumenti di produzione, con le comunicazioni infinitamente agevolate, la borghesia trascina nella civiltà tutte le nazioni, anche le più barbare. I bassi prezzi delle sue merci sono l'artiglieria pesante con la quale spiana tutte le muraglie cinesi, con la quale costringe alla capitolazione la più tenace xenofobia dei barbari. Costringe tutte le nazioni ad adottare il sistema di produzione della borghesia, se non vogliono andare in rovina, le costringe ad introdurre in casa loro la cosiddetta civiltà, cioè a diventare borghesi. In una parola: essa si crea un mondo a propria immagine e somiglianza.”

(Marx e Engels, 1962, 104-5).

INDICE

INTRODUZIONE	7
I. MITOLOGIE DEL NUOVO MILLENNIO	13
<i>La globalizzazione e la sua ideologia</i>	15
<i>I vantaggi comparati e gli svantaggi</i>	19
<i>La globalizzazione finanziaria e lo sviluppo</i>	26
<i>La povertà e la disuguaglianza</i>	33
II. UNA NUOVA FORMA DI IMPERIALISMO	45
<i>Forme storiche dell'imperialismo capitalista</i>	47
<i>L'ultra-imperialismo dentro "L'imperialismo"</i>	51
<i>L'imperialismo globale</i>	56
<i>Cosa l'imperialismo globale non è</i>	59
<i>Cos'è l'imperialismo globale</i>	68
<i>Un imperium maius senza sovrano</i>	74
III. IL GOVERNO DELL'IMPERO GLOBALE	79
<i>La "legge del valore"</i>	83
<i>La disciplina commerciale</i>	87
<i>La disciplina finanziaria</i>	92
<i>La disciplina del terrore</i>	100
<i>La disciplina ideologica e i mercati delle coscienze</i>	104
IV. LE IMPRESE MULTINAZIONALI E GLI STATI NAZIONALI	111
<i>Le teste dell'Idra</i>	114
<i>Il ruolo degli organismi internazionali</i>	124
<i>Imprese, stati, mercati</i>	130
<i>Può la politica locale resistere al "mercato" globale?</i>	135

V. LA GRANDE CRISI	143
<i>Finanziarizzazione e deregulation: fattori d'instabilità</i>	145
<i>La bolla del millennio</i>	153
<i>Atto I: La crisi dei subprime</i>	157
<i>Atto II: La crisi dell'euro</i>	165
VI. LE CAUSE DI FONDO DELLA CRISI	171
<i>L'evoluzione della quota salari nei paesi avanzati</i>	173
<i>Tre schemi di politica economica</i>	180
<i>I "mercati" sventano gli artifici politici</i>	193
VII. UNA CRISI DI TRANSIZIONE	201
<i>Gli alti e bassi dell'egemonia americana</i>	204
<i>Le difficoltà dell'Europa e del Giappone</i>	210
<i>Una guerra valutaria mondiale</i>	217
<i>Contraddizioni inter-imperiali?</i>	225
CONCLUSIONI: DOVE VA L'IMPERO GLOBALE?	231
BIBLIOGRAFIA	239

INTRODUZIONE

La tesi centrale di questo libro è che con la globalizzazione contemporanea sta prendendo forma un tipo d'imperialismo che è fondamentalmente diverso da quello affermatosi nell'Ottocento e nel Novecento.

La novità più importante consiste nel fatto che le grandi imprese capitalistiche, diventando multinazionali, hanno rotto l'involucro spaziale entro cui si muovevano e di cui si servivano nell'epoca dei grandi imperi coloniali. Oggi il capitale si accumula su un mercato che è mondiale. Perciò ha un interesse predominante all'abbattimento di ogni barriera, di ogni remora, di ogni condizionamento politico che gli stati possono porre ai suoi movimenti. Mentre in passato il capitale monopolistico di ogni nazione traeva vantaggio dalla spinta statale all'espansione imperialista, in quanto vi vedeva un modo per estendere il proprio mercato, oggi i confini degli imperi nazionali sono visti come degli ostacoli all'espansione commerciale e all'accumulazione. E mentre in passato il capitale monopolistico aveva interesse all'innalzamento di barriere protezionistiche e all'attuazione di politiche mercantiliste, in quanto vi vedeva un modo per difendersi dalla concorrenza delle imprese di altre nazioni, oggi il capitale multinazionale vota per il libero scambio e la globalizzazione finanziaria. La nuova forma assunta dal dominio capitalistico sul mondo la chiamo "imperialismo globale".

Una seconda novità è che nell'impero delle multinazionali cambia la natura della relazione tra stato e capitale. Sta venendo meno quel rapporto simbiotico basato sulla convergenza dell'interesse statale alla costruzione della potenza politica e dell'interesse capitalistico alla creazione di un mercato imperiale protetto. Oggi il grande capitale si pone al di sopra dello stato nazionale, nei confronti del quale tende ad assumere una relazione strumentale e conflittuale ad un tempo. Strumentale, in quanto cerca di piegarlo ai propri interessi, sia con l'azione diretta delle lobby sia con la disciplina dei "mercati". Conflittuale, in quanto la dislocazione dei suoi interessi su uno spazio mondiale genera nelle economie delle nazioni, soprattutto quelle a capitalismo avanzato, delle difficoltà economiche che mettono in crisi la

funzione di “capitalista collettivo nazionale” assunta in passato dagli stati.

Quella funzione, nei regimi imperiali otto-novecenteschi, era *necessaria* per dare il sostegno della nazione alle politiche fatte al servizio del capitale. Ed era resa *possibile* dall’afflusso di plusvalore proveniente dalle colonie. Lo stato operava per distribuire parte del plusvalore tra le varie classi sociali, in modo da creare un blocco sociale capace di stringere gli interessi della collettività intorno a quelli del capitale. Quella forma d’imperialismo generava nelle metropoli delle consistenti aristocrazie operaie e rendeva possibile la formazione di partiti riformisti che miravano a servire gli interessi immediati del proletariato conciliandoli con quelli della nazione.

Oggi quella funzione è venuta meno, perché il libero movimento dei capitali e delle merci opera in modo da mettere i lavoratori del Sud del mondo in competizione con quelli del Nord. La globalizzazione determina una redistribuzione del reddito dai salari ai profitti che genera una disuguaglianza crescente in tutti i paesi del mondo. Di conseguenza la capacità politica di costruzione della pace sociale all’interno è venuta meno in ogni nazione, mentre si moltiplicano le occasioni per un inasprimento del conflitto di classe. Sul piano delle politiche sociali, allo stato è riservata soprattutto la funzione di “gendarme sociale”: deve assicurare le condizioni legislative, giudiziarie e poliziesche per disciplinare il lavoro e renderlo disponibile a uno sfruttamento crescente. La scomparsa delle aristocrazie operaie e il conseguente riorientamento delle politiche del lavoro in senso repressivo è la terza novità apportata dalla globalizzazione contemporanea.

Una quarta novità riguarda il modo in cui è esercitato il governo del mondo. Nell’imperialismo globale l’uso della forza militare per sottomettere e disciplinare la Periferia da parte del Centro capitalistico non è certo venuto meno, ma sta passando in secondo piano rispetto ai meccanismi disciplinari operanti attraverso le leggi “naturalistiche” dei mercati. L’impero globale non ha bisogno di un imperatore; cionondimeno il suo *imperium* sta diventando più efficace che mai. È l’efficacia assicurata da meccanismi oggettivi nei confronti dei quali i popoli sembrano disar-

mati. Le migliaia e migliaia di teste che dirigono le imprese multinazionali, anche se operano in competizione le une con le altre, concorrono univocamente a dare forza a quei meccanismi perché gareggiano tutte nel perseguimento dello stesso obiettivo: l'accumulazione del capitale.

L'imperialismo globale delle multinazionali, forte dell'ideologia neoliberista, tende a instaurare nel mondo quella che è stata definita l'utopia della *stateless global governance*. Il ruolo degli stati viene riconsiderato. In un mondo perfetto dovrebbero diventare degli "stati minimi" preposti principalmente alla funzione interna di "gendarme sociale", visto che i lavoratori si ostinano dappertutto a non comportarsi come semplici venditori di una merce. Di tutto il resto, cioè dell'*equilibrio sociale* su scala mondiale, si occuperebbero i mercati.

Senonché, al buon funzionamento dell'impero globale sono necessarie tre funzioni di *governance centrale* che richiedono l'azione di alcuni grandi stati sulla scena internazionale. La prima di tali funzioni è quella di *sceriffo globale*, e deve essere assolta da una potenza militare capace di disciplinare i paesi recalcitranti alla globalizzazione e di aprire i loro mercati alla penetrazione del capitale multinazionale. La seconda è quella di *banchiere globale*, e serve alla produzione della moneta che funge da principale strumento di pagamento e di riserva internazionale. La terza è quella di *motore dello sviluppo*: è resa necessaria dal fatto che l'accumulazione del capitale nei paesi emergenti e in via di sviluppo è trainata dalle esportazioni, cosa che presuppone l'esistenza di almeno una *grande* economia avanzata che cresca espandendo le proprie importazioni. Vedremo che nello svolgimento delle tre funzioni è emerso negli ultimi vent'anni qualche contrasto tra le grandi potenze. E questa è la quinta novità.

Per assolvere le tre funzioni è necessario piegare l'azione politica delle grandi potenze tradizionali a servire un interesse collettivo del capitale multinazionale piuttosto che quello della borghesia nazionale, per non dire quello dei cittadini. Così, per essere precisi, bisognerebbe parlare, più che di una *stateless*, di una *sovereignless global governance*. Nella misura in cui gli stati sono espressione della volontà dei cittadini, essi sono piegati dai mercati a svuotare di sostanza la democrazia e a trasformare

le istituzioni preposte alle decisioni pubbliche in semplici apparati di formazione del consenso e di repressione del dissenso. L'imperialismo globale tende ad ammazzare la democrazia, secondo una modalità che è stata ben espressa dalla felice metafora di un esponente del capitalismo multinazionale: "il mercato è sovrano". Questa è la sesta novità.

Una settima infine riguarda il ruolo giocato dalle crisi economiche per scombinare e ricombinare gli equilibri politici internazionali e i rapporti sociali entro ogni nazione. Le crisi della globalizzazione da una parte si presentano come momenti di esplosione delle contraddizioni capitalistiche, dall'altra però assumono il significato di un'accelerazione dei processi di disciplinamento a cui i "mercati" sottopongono gli stati, i popoli e le classi subalterne.

Il libro è articolato nel seguente modo. Per prima cosa propongo una decostruzione di una pervasiva ideologia che è riuscita a confondere le idee anche a molta parte del pensiero critico. È l'ideologia costruita su una visione della globalizzazione come panacea per tutti i mali economici del mondo, un processo che alimenterebbe lo sviluppo e farebbe crescere il benessere, riducendo povertà e disuguaglianza in tutti i paesi che si aprono al commercio internazionale. Allo smascheramento di tale ideologia è dedicato il primo capitolo.

La realtà dietro la maschera è l'imperialismo. Si tratta di capire quale forma ha assunto nel mondo contemporaneo, impresa per la quale tuttavia gli strumenti analitici della teoria dell'imperialismo novecentesco si sono rivelati solo parzialmente utili. Come ho accennato sopra, la mia tesi è che non si può comprendere la globalizzazione attuale se non come processo di affermazione di una forma del tutto inedita di dominio: l'imperialismo globale, proiezione del grande capitale delle multinazionali su quello che Marx chiamava "mercato mondiale". È la tesi che sviluppo nel secondo capitolo.

Nel terzo approfondisco l'analisi studiando i meccanismi disciplinari che direttamente e indirettamente il capitale globalizzato riesce ad attivare nei mercati delle merci, della finanza, delle coscienze, oltre che con la pratica del terrore bellico. Sono meccanismi di tipo organico, vale a dire che non derivano dall'azione

intenzionale di una qualche autorità sovrana. Consistono piuttosto in processi di feed back emergenti come effetti non intenzionali delle azioni di una molteplicità di attori eterogenei.

Nel quarto capitolo presento i principali attori sulla scena globale: le imprese multinazionali e gli stati nazionali. Una sezione è dedicata ai grandi organismi internazionali, Fondo Monetario Internazionale (FMI), Banca Mondiale (BM) e Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC). La tesi che sosterrò è che gli attori protagonisti sono le imprese e che gli stati recitano come comprimari. Le prime, operando in un regime di concorrenza oligopolistica, trasformano i mercati in strumenti di coercizione delle forze politiche e sociali. L'autonomia degli stati in politica economica ne risulta alquanto limitata. Quanto agli organismi internazionali, pur essendo stati costituiti formalmente come emanazioni degli stati, di fatto operano al servizio delle multinazionali.

Nel quinto capitolo descrivo la grande crisi del 2007-2013 mettendo in luce soprattutto il ruolo in essa giocato dalla politica di deregolamentazione dei mercati finanziari in America e dalla politica di unificazione monetaria in Europa. La crisi ha assunto un andamento a W (contrazione-ripresa-contrazione-ripresa). Attualmente ci troviamo nel mezzo della seconda contrazione, e non sembra che i governi dei principali paesi siano riusciti a trovare una via uscita dalle difficoltà.

La crisi, che è un fenomeno intrinseco all'accumulazione capitalistica, è anche uno dei più efficaci meccanismi disciplinari. Nel sesto capitolo spiego la crisi attuale come un fenomeno di affermazione del predominio del capitale e dei suoi mercati sulla politica e i suoi artifici. Le cause reali della grande crisi vanno ricercate negli effetti prodotti dalla globalizzazione sulla distribuzione del reddito nei paesi avanzati. La prolungata tendenza della quota salari a diminuire ha prodotto effetti depressivi sulle loro economie. I governi di alcuni grandi paesi con ambizioni vetero-imperiali, specialmente gli Stati Uniti e la Germania, hanno adottato degli schemi di politica economica mirati a contrastare o sfruttare politicamente quegli effetti. Per un po' di tempo hanno avuto successo. Negli Stati Uniti sono riusciti a far trainare una sostenuta crescita del PIL da una bolla speculativa.

In Germania sono riusciti a usare la Moneta Unica per costruire un impero mercantilista tedesco in Europa e per far concorrenza al dollaro. Ma alla fine i “mercati” hanno sventato quegli artifici scatenando la crisi.

Infine, nel settimo capitolo mi concentro sulle rivalità inter-statali, mostrando che non possono più essere interpretate come inconciliabili contraddizioni inter-imperialiste. Piuttosto sono prodotte dalle ambizioni geopolitiche delle classi dirigenti delle grandi potenze. Quelle ambizioni si sono rivelate solo parzialmente utili al funzionamento del capitalismo contemporaneo. Per lo più, invece, hanno prodotto disordine e instabilità. In questo capitolo interpreto la crisi come il culmine di un periodo di transizione da vecchie forme d'imperialismo all'imperialismo globale. Come il caos economico del periodo inter-bellico, l'attuale depressione è segnata dallo scompiglio del sistema delle relazioni internazionali. E come la crisi iniziata nel 1929, quella scoppiata nel 2007 ha portato alla luce la necessità di una riforma del sistema. Perciò concluderò disegnando lo scenario di un possibile sbocco della crisi in termini di riorganizzazione delle relazioni tra le grandi potenze e di riordino del sistema dei pagamenti internazionali.

La teoria che sviluppo in questo libro descrive un sistema di dominio globale del capitale che è ancora lungi dall'essere pienamente realizzato, benché le tendenze economiche degli ultimi vent'anni mostrino che si sta affermando rapidamente. È possibile che la crisi in corso contribuisca ad accelerare il processo e a mettere allo scoperto quelle che emergeranno come le contraddizioni fondamentali dell'imperialismo globale. Non si tratta delle rivalità inter-imperiali, che pure continueranno a esistere sebbene come conseguenze di politiche nazionaliste delle ex grandi potenze, bensì dell'opposizione di classe tra operai e capitale e tra Centro e Periferia dell'impero. Con la globalizzazione le due contraddizioni tendono a fondersi e ad assumere la forma di un antagonismo insanabile, sempre più esteso e sempre più aspro, tra il capitale multinazionale e i proletari di tutto il mondo.

CAPITOLO I

MITOLOGIE DEL NUOVO MILLENNIO

“Il benessere nazionale non è un oggetto identificabile.”
(Krugman, Obstfeld e Melitz, 2012, I, 314)

Un sistema di luoghi comuni responsabile di diverse grandi narrazioni sul capitalismo contemporaneo è associato all'ideologia della globalizzazione. Il nucleo più astratto della quale è costituito da una teoria pura del commercio internazionale che vorrebbe dimostrare gli effetti positivi del libero scambio sul benessere mondiale. In questo capitolo criticherò l'ideologia¹ ricorrendo a un metodo decostruttivo che si è rivelato particolarmente efficace nel campo della teoria economica pura: mostrerò che sulla base della stessa economia neoclassica, sulla cui metodologia è fondata la teoria dei vantaggi comparati, le più viete proposizioni sugli effetti benefici del libero scambio sono insostenibili.

Un'altra credenza molto diffusa è quella che vede nella globalizzazione finanziaria la causa principale dell'ondata di crescita economica mondiale verificatasi negli ultimi vent'anni. Questa credenza la smonterò semplicemente richiamando l'evidenza empirica che la smentisce.

¹ In Screpanti (1997) avevo già abbozzato alcune critiche all'ideologia della “globalizzazione benefica”. Qui aggiusto il tiro avvalendomi di vari contributi recenti, tra i quali segnalo Beck (1999), AA. VV. (2002), Stiglitz (2002), Ziegler, (2002), Ellwood (2003), Dal Bosco (2004), Driskill (2007), Rodrik (2011).

Infine cercherò di decostruire la retorica neoliberista sui successi della lotta globale alla povertà. Richiamerò e riassumerò i molti dubbi sollevati nella letteratura recente riguardo ai complessi problemi di definizione e di rilevazione del fenomeno. Inoltre mostrerò una selezione di dati statistici sulla povertà relativa, sulla disuguaglianza nella distribuzione dei redditi e sulla quota salari sul reddito nazionale, che dimostrano inequivocabilmente gli effetti di peggioramento prodotti dalla globalizzazione sulle condizioni di vita delle classi subalterne.

Prima di entrare nel vivo della discussione sono necessarie due chiarificazioni terminologiche. Una riguarda il concetto di “impresa multinazionale”. Userò l’aggettivo “multinazionale” piuttosto che “transnazionale” perché il secondo, oltre a dare ai sostantivi cui viene associato (“capitale” o “impresa”) il senso di soggetti olistici, tende a far perdere il significato di “insieme di attori dominanti con la testa nel Centro dell’impero”.

La seconda chiarificazione riguarda la dicotomia “Nord-Sud del mondo”, che userò come sinonimo di quella “Centro-Periferia dell’impero”, anche se la discriminante geografica non coincide perfettamente con quella economico-politica. Le categorie di *Core* e *Periphery*, insieme a quella di *Semiperiphery*, sono state sviluppate da Wallerstein (1974-89) e vari fautori della “teoria della dipendenza”. Nell’imperialismo contemporaneo è difficile tracciare un netto confine del Centro. In una definizione grossolana, basata sulla nozione di “economia avanzata”, vi si potrebbero includere i paesi dell’OECD. Con una definizione più restrittiva, riferita ai paesi in cui hanno sede le case-madri del maggior numero di imprese multinazionali, il Centro comprenderebbe gli Stati Uniti, l’Europa e il Giappone. Alla Periferia apparterrebbero i paesi in via di sviluppo e i paesi meno sviluppati. Più difficile è definire la Semiperiferia. Potrebbe comprendere diversi paesi emergenti e in transizione. Ma molti di essi si apprestano a entrare o sono già entrati nell’OECD e alcuni, dato il loro spasmodico sviluppo, entreranno presto a far parte del Centro. Anche per questo eviterò di usare il concetto di Semiperiferia, che peraltro non serve al discorso che intendo svolgere. Chiaramente col passare del tempo la sovrapposizione della dicotomia Nord-Sud con quella di Centro-Periferia diventerà

sempre più improponibile. Perciò eviterò di usarla nell'ultimo capitolo e nelle conclusioni, dove allargherò lo sguardo agli sviluppi futuri dell'imperialismo globale, e in cui argomenterò intorno alla trasformazione di alcuni grandi paesi emergenti in Centri imperiali di prima grandezza.

La globalizzazione e la sua ideologia

Tra il 1986 e il 1994 si recita l'ultimo atto della saga del GATT, l'Uruguay Round, che sbocca nella fondazione dell'Organizzazione Mondiale per il Commercio. La data ufficiale di nascita è l'1 gennaio 1995. Inizialmente vi aderiscono 123 paesi, diventati 156 nel 2012. Viene varata una serie d'importanti accordi multilaterali che serviranno a spianare la strada alle imprese multinazionali. Le tariffe protezionistiche sono rapidamente abbattute del 40% e il commercio internazionale entra in un periodo di boom, proprio nel momento in cui prende avvio la fase crescente di una nuova onda lunga dell'accumulazione e della produzione su scala mondiale. La vecchia classificazione in paesi del Primo, del Secondo e del Terzo Mondo cade in disuso e viene sostituita da una nuova tripletta: Paesi avanzati, Paesi emergenti e Paesi in via di sviluppo, ai quali devono essere aggiunti i Paesi sottosviluppati (o meno sviluppati).² L'onda lunga è trascinata dai paesi emergenti, i quali hanno tassi di crescita del PIL strepitosi, tra il 5 e il 12%. I paesi avanzati invece hanno tassi di crescita molto più bassi, oscillanti tra lo 0,5 e il 3%.

Il pensiero neoliberaista celebra i suoi trionfi, non mancando di cogliere l'occasione per attribuire il miracolo dello sviluppo globale all'adozione di politiche commerciali liberoscambiste. In realtà, come vedremo, il miracolo si manifesta esclusivamente per merito dei paesi emergenti, e più che altro come conseguenza della trasgressione di qualche regola del liberismo. Il processo di

² L'ONU li definisce *Least Developed Countries*. Ne fanno parte tutti quelli che hanno: un reddito pro-capite inferiore a 905 \$ l'anno; un alto indice di *Human Resource Weakness*; un'alta vulnerabilità economica. Attualmente sono 48 paesi (33 dei quali africani), con 880 milioni di abitanti. Coprono il 12% della popolazione mondiale e meno del 2% del PIL.

accumulazione su scala mondiale è opera soprattutto delle imprese multinazionali piuttosto che dell'adozione delle politiche economiche neoliberiste. Queste ultime anzi, quali si esprimono nelle politiche fiscali, monetarie e commerciali dei paesi avanzati, hanno prodotto più crisi che sviluppo.

L'ideologia comunque si afferma rapidamente e si accompagna all'ascesa di classi dirigenti conservatrici e anti-operaie in tutti i principali centri di potere del mondo, nei governi dei paesi avanzati, nelle banche centrali, negli organi direttivi dell'Organizzazione Mondiale per il Commercio, della Banca Mondiale e del Fondo Monetario Internazionale. Nella teoria della politica economica si afferma il *Washington consensus*,³ in forza del quale il Fondo Monetario cerca di imporre le sue politiche deflazionistiche e di privatizzazione a tutto il mondo.

Qui non è necessario tentare una ricostruzione sistematica dell'ideologia neoliberista. Mi limiterò a esporre e criticare le linee essenziali di alcune delle argomentazioni più diffuse, ciò che farò nelle seguenti tre sezioni.

Intanto devo subito sgombrare il campo da due favole diffuse nei primi anni '90. La rivoluzione microelettronica e telematica ha comportato una compressione spazio-temporale del mondo, rendendo possibili rapidi ed estesi collegamenti informativi e finanziari tra unità produttive e centri decisionali diversi che

³ Williamson (1989) sintetizza con quest'espressione la filosofia politica emersa verso la fine degli anni '80 in vari colloqui tra i principali leader economici mondiali. Il consenso venne costruito intorno ai seguenti principi: riduzione della progressività delle imposte per incentivare gli investimenti; allargamento della base contribuyente alle classi sociali meno ricche per compensare la riduzione delle entrate fiscali; liberalizzazione dei mercati finanziari per abbassare i tassi d'interesse; garanzia di pari trattamento tra investimenti diretti esteri e investimenti nazionali; deregolamentazione dei mercati e privatizzazione delle imprese pubbliche per favorire la concorrenza; rafforzamento della protezione della proprietà privata; liberalizzazione del commercio estero; incoraggiamento dei settori economici votati alle esportazioni; limitazione dei deficit dei bilanci pubblici; soppressione di sussidi statali per realizzare la trasparenza di mercato; riorientamento della spesa pubblica verso la fornitura dei servizi *minimi* necessari per sostenere i poveri e favorire lo sviluppo (istruzione *primaria*, servizi sanitari *primari*, infrastrutture). Per una ricostruzione della genesi del *Washington consensus* vedi Beaud (1999) e Williamson (2004).

sarebbero stati impensabili solo trent'anni fa. Ciò porterebbe alla nascita delle imprese *transnazionali*, le quali tenderebbero a proiettarsi nei mercati mondiali per contrastare i vincoli alla crescita posti dall'entrata del ciclo di molti prodotti nella fase di maturità e dal conseguente ristagno della domanda interna.

Le grandi imprese perderebbero radicamento nazionale e tenderebbero ad articolarsi su scala globale, dandosi strutture organizzative di tipo reticolare piuttosto che gerarchico. Questa è la tesi della *globalizzazione produttiva*. Tenderebbero inoltre a sviluppare l'attività di ricerca tecnologica in tutti i loro *world production centers* e non più concentrandole nella casa-madre. Il processo innovativo si trasformerebbe così in un fenomeno internazionale policentrico. E questa è la tesi della *globalizzazione tecnologica*.

Ebbene queste due tesi sono state falsificate dalla ricerca empirica già negli anni '90. Ruigrok e van Tulder (1995), ad esempio, hanno cercato di verificare la tesi della globalizzazione produttiva studiando le 100 più grandi imprese del mondo, e hanno scoperto che “con pochissime eccezioni i consigli d'amministrazione e gli stili di management rimangono solidamente nazionali nel loro profilo” (p. 159). Quanto alla seconda proposizione, Patel e Pavitt (1991; 1994) hanno trovato che per la stragrande maggioranza delle 686 maggiori imprese manifatturiere del mondo le attività di ricerca tecnologica sono concentrate nella casa-madre e restano saldamente localizzate nei paesi avanzati del Nord del mondo. Risultati simili sono stati ottenuti da Archibugi e Michie (1995), mentre dall'indagine di Ruigrok e van Tulder (1995) risulta che nelle 100 più grandi imprese del mondo la ricerca continua a svolgersi in ambito nazionale. È vero che diversi paesi emergenti, Cina in testa, hanno fatto massicci investimenti in Ricerca e Sviluppo e oggi producono una quantità crescente di brevetti. Ma si tratta prevalentemente di innovazioni di perfezionamento, adattamento e imitazione creativa di tecnologie importate.

Ciò che conta, comunque, non è tanto il fatto che il management e la ricerca tecnologica di punta delle grandi imprese multinazionali sono concentrati in questa o quella nazione, quanto che restano dislocati nei paesi avanzati del Nord del mondo. Le

innovazioni poi vengono trasferite con gli investimenti diretti in diversi paesi emergenti e in via di sviluppo, dove producono ricerca tecnologica derivata. Ma le imprese in cui questa si svolge sono per lo più controllate dalle grandi multinazionali. Cosicché il processo di espansione degli investimenti diretti esteri comporta un costante flusso di profitti dal Sud al Nord, cioè dalla Periferia al Centro del dominio imperiale del capitale multinazionale.

Le proposizioni ideologiche su cui mi concentrerò nei prossimi tre paragrafi riguardano la globalizzazione commerciale, la globalizzazione finanziaria e i loro effetti sulla povertà e la disuguaglianza. La *globalizzazione commerciale* consiste nell'abbattimento delle barriere protezionistiche e nel conseguente aumento del volume del commercio internazionale. È una tendenza reale. Ma non si tratta di nulla di sostanzialmente nuovo. La spinta all'espansione del commercio mondiale è un processo secolare, intrinseco allo sviluppo capitalistico. È stata molto forte nella seconda metà dell'Ottocento e fino alla prima guerra mondiale. Ha subito una battuta d'arresto nel periodo interbellico in seguito alla rottura del *Gold Standard*. La ripresa si è verificata però già negli anni '50 e non sembra che il trend attuale possa essere interpretato come un cambiamento strutturale o un salto qualitativo. Anche la *globalizzazione finanziaria* è una tendenza di lunghissimo periodo di cui si possono rintracciare le origini già nell'Ottocento. L'accelerazione che s'è verificata negli ultimi trent'anni tuttavia costituisce un fenomeno di dimensioni mostruose che sembra costituire un salto quantitativo rispetto al trend secolare.

Gli effetti dei due processi sono sotto gli occhi di tutti. La globalizzazione commerciale ha consentito a molti paesi, soprattutto quelli emergenti, di far trainare il loro sviluppo dalle esportazioni. D'altra parte la globalizzazione finanziaria, in forza dell'abbattimento dei controlli sui movimenti di capitale e del conseguente aumento dei flussi d'investimenti esteri, è servita a esportare il modo di produzione capitalistico insieme al capitale.

Dunque i fatti non sono contestabili. Lo sono invece le teorie neoliberiste con cui li si interpreta, in particolare le seguenti tre proposizioni:

1. Il libero scambio consente di attivare i vantaggi comparati di ogni economia e di aumentare il benessere di tutti i paesi che l'accettano
2. Il libero movimento dei capitali consente di far affluire i risparmi dove ce n'è più bisogno per finanziare gli investimenti e in tal modo favorisce un aumento del tasso di crescita e una riduzione della sua volatilità in tutti i paesi che si aprono ai flussi finanziari internazionali
3. Gli effetti combinati dei due tipi di globalizzazione portano alla riduzione della disuguaglianza e della povertà nel mondo

I vantaggi comparati e gli svantaggi

La teoria dei vantaggi comparati sostiene che a ogni paese conviene specializzarsi nelle produzioni che usano intensamente i fattori produttivi di cui è abbondantemente dotato, e ciò perché sono quelli a costo più basso. Non ha importanza che il costo dei fattori sia più basso in assoluto rispetto a quello di altri paesi. Basta che sia più basso il costo relativo, ad esempio il prezzo del lavoro in rapporto a quello del capitale. La specializzazione consentirebbe a un paese di produrre più efficientemente i beni per cui è meglio dotato, e lo metterebbe in condizioni di aumentare le proprie esportazioni e con esse comprare all'estero i beni per la cui produzione è peggio dotato. Tutto ciò farebbe aumentare la quantità dei beni prodotti, diminuire i prezzi e aumentare il benessere mondiale. L'implicazione politico-ideologica è potente: il protezionismo abbassa l'output totale e riduce il benessere.

La teoria contemporanea, nella versione canonica di Heckscher-Ohlin-Samuelson, è formulata usando il modello di equilibrio economico generale, e sarebbe criticabile innanzitutto per il forte irrealismo delle ipotesi⁴ su cui è fondata. Ma non è il caso

⁴ Eccone alcune delle più stravaganti. I mercati sono completi intertemporalmente e condizionalmente, i prezzi sono fissati da un banditore onnisciente che opera in un tempo logico ortogonale a quello reale, le informazioni sono complete e simmetriche, la tecnologia è data e accessibile a tutti, i rendimenti di scala sono costanti, i costi di trasporto e di transazione sono nulli, i fattori

di infierire su ciò. Prendiamo il modello come una parabola che racconta alcune storie sulla realtà e verifichiamo se le racconta bene. Vedremo che le più belle non le può raccontare sulla base della sua stessa metodologia.

Un primo problema riguarda gli *effetti distributivi* delle politiche di libero scambio. La teoria è a volte presentata prendendo il commercio tra individui come metafora di quello tra nazioni. Ma le nazioni sono composte di molti individui, e gli effetti del libero scambio possono farsi sentire in modi diversi su soggetti differenti, con l'arricchimento per alcuni e l'impoverimento per altri: “nella realtà il commercio ha effetti significativi sulla distribuzione del reddito all'interno di ogni paese aperto agli scambi e perciò i benefici derivanti dallo scambio spesso si distribuiscono in maniera molto disuguale.” Anzi, per dirla chiaramente: “spesso nel breve periodo e potenzialmente nel lungo [il commercio estero] danneggia gruppi rilevanti all'interno del paese stesso” (Krugman, Obstfeld e Melitz, 2012, I, 69-70). Oggi anche molti fautori del libero scambio riconoscono questo limite: “che l'apertura commerciale renda qualcuno povero o più povero è possibile, anzi probabile, a causa della riallocazione delle risorse ad essa associata” (Bonaglia e Goldstein, 2008, 34).

Cosa accade ai lavoratori che producono automobili in Italia

produttivi sono pienamente occupati, i consumatori hanno preferenze identiche ed esogene, non esistono esternalità, l'equilibrio è stabile e unico. Problemi particolari sorgono con la trattazione del capitale, che nella maggior parte dei modelli viene trattato come un fattore omogeneo disponibile in quantità data. Solo recentemente, sotto lo stimolo fornito dalle critiche di vari economisti sraffiani, sono stati elaborati modelli (ad esempio Samuelson, 2001) che prendono in considerazione l'uso di beni capitali prodotti e che confermano le principali conclusioni del modello HOS *sotto ipotesi molto particolari*. E' stato però dimostrato che sotto altre ipotesi, non meno generali, l'introduzione di capitale eterogeneo con saggio di profitto uniforme in un modello a crescita costante può portare a risultati più realistici, ma sconcertanti per la teoria HOS. Ad esempio si può dare il caso in cui l'apertura al commercio estero produce perdite invece che miglioramenti di benessere, oppure il caso in cui un paese molto grande produce tutte le merci e uno piccolo si specializza nella produzione di una sola merce. Per le critiche di scuola sraffiana vedi Parrinello (1970; 2010), Steedman e Metcalfe (1973a; 1973b; 1974), Mainwaring (1974; 1975), Steedman (1979a, 1979b); Gram (2010), Kurz e Salvadori (2010).

quando il paese apre alle importazioni di automobili “italiane” prodotte in Polonia e Serbia? Molti perderanno il posto di lavoro e molti dovranno accettare riduzioni salariali. Non c’è nessuna garanzia che tutti i disoccupati verranno poi impiegati nel settore dell’alta moda che, poniamo, aumenterà produzione ed esportazioni. Mettiamo che nell’aggregato ci sia un aumento di reddito, ad esempio perché si verifica una forte crescita dei profitti dei produttori di alta moda. Resta il fatto che alcuni gruppi di individui assisteranno a una diminuzione di benessere. La teoria sostiene che il libero scambio conviene comunque perché l’aumento di benessere degli uni supererà la diminuzione del benessere degli altri, nel qual caso è concepibile uno schema compensativo per gli individui svantaggiati che li riporti a un livello di benessere non inferiore a quello precedente il cambiamento di politica. Questo è il modo più semplicistico e ingannevole di porre la questione: gli individui che si avvantaggiano del commercio potrebbero compensare quelli che ci perdono, mantenendo comunque un qualche vantaggio, nel qual caso il commercio internazionale costituisce *potenzialmente* una fonte di aumento di benessere per tutti.

Ma c’è un problema: è sufficiente che si dia la semplice *possibilità* della compensazione per poter parlare di un aumento di benessere collettivo? Certamente no, perché se alcuni ottengono delle perdite dal cambiamento, questo non si risolve in un miglioramento paretiano.⁵ Ad ogni buon conto, in un caso del ge-

⁵ Nel moderno approccio ordinalista non sono ammessi confronti interpersonali di utilità. Perciò se anche un cambiamento producesse un vantaggio monetario netto nell’aggregato (i maggiori profitti di chi si arricchisce superano le perdite di chi s’impoverisce), non sarebbe possibile sostenere che si è verificato un aumento di benessere collettivo. Per questo è necessario usare il criterio paretiano per valutare gli effetti aggregati del cambiamento: si può parlare di miglioramento solo se qualcuno sta meglio e nessuno sta peggio. L’adozione di una misura cardinale di utilità non risolverebbe il problema, anzi lo complicherebbe, perché non si potrebbe dire nulla sulle variazioni del benessere sociale senza conoscere le funzioni di utilità di tutti i soggetti coinvolti. Né si può sperare di uscire dalla difficoltà con una tipica assunzione semplificatrice dei modelli di equilibrio generale, cioè che tutti gli individui hanno le stesse funzioni di utilità. Nel caso di un aumento del reddito aggregato, con il reddito dei ricchi che cresce più di quanto diminuisce quello dei po-

nera sarebbe difficile convincere i metalmeccanici resi disoccupati dall'introduzione del libero scambio che la loro miseria è cresciuta nell'interesse nazionale, specialmente se si considera che tale interesse coincide con quello dei percettori di profitti. Perciò ha ragione Samuelson (1962) quando sostiene che la semplice esistenza di un vantaggio *potenziale* aggregato non ci permette di dire nulla sugli effetti del libero scambio sul benessere collettivo. Insomma si deve dare un'*effettiva* compensazione per poter parlare di un reale vantaggio per tutti (Hahn, 1998, 13). Senonché ogni schema di compensazione genera effetti di sostituzione e di reddito che alterano le condizioni di equilibrio in modo non prevedibile dalla teoria. Perciò non c'è nessuna garanzia che, dopo la compensazione, il vantaggio potenziale sia realizzato. A tutto ciò va aggiunto che la compensazione richiede di affrontare costi amministrativi che riducono il benessere e i cui effetti sono difficili da prevedere (Driskill, 2007, 10; Rodrik, 2011, 63-6). In conclusione si può dire che, tenendo conto degli effetti distributivi, la semplice proposizione "l'introduzione del libero scambio in un paese vi fa aumentare il benessere collettivo" è ingannevole: o il vantaggio aggregato è puramente potenziale, nel qual caso si deve spiegare perché ai maggiori profitti di alcuni si dà più importanza che alle perdite di altri; oppure si ritiene che le perdite debbano essere effettivamente compensate, nel qual caso non si è più in grado di dire che si verifica un incremento di benessere collettivo.

Inoltre il libero scambio può generare effetti redistributivi non solo all'interno di una singola nazione, ma anche tra nazioni diverse. Prendiamo il caso di un paese in via di sviluppo, A, che vende a una multinazionale di un paese avanzato, B, una foresta di legno pregiato. Le comunità tradizionali che vivevano nella foresta e si sostentavano coi suoi prodotti avranno un peggioramento delle condizioni di vita. Alcuni contadini verranno assunti come boscaioli dalla multinazionale, ma non tutti. L'impresa farà un'enorme quantità di profitti esportando legno pregiato. Se i profitti della multinazionale saranno più alti degli svantaggi netti di tutti gli altri soggetti economici del paese A, ci sarà in esso un

veri, gli incrementi di benessere dei primi potrebbero essere inferiori ai decrementi di benessere dei secondi, visto che l'utilità marginale è decrescente.

aumento di reddito del tipo considerato nel capoverso precedente. Ma potrebbe verificarsi anche un effetto redistributivo globale. Se la multinazionale esporta i propri profitti, il paese in via di sviluppo potrebbe assistere a un reale peggioramento del proprio livello di benessere. Il teorico dei vantaggi comparati potrebbe sostenere che globalmente si è verificato un aumento del benessere potenziale, in quanto il valore dei maggiori profitti dei vincenti supera la riduzione del reddito dei perdenti. Tuttavia se questa riduzione non è adeguatamente neutralizzata da un trasferimento compensativo dal paese B al paese A, è difficile sostenere che quest'ultimo abbia un vero interesse al libero scambio. Se invece il trasferimento si verifica, è difficile sostenere che dopo di esso il benessere globale è effettivamente aumentato, visto che il trasferimento stesso e i suoi costi amministrativi modificheranno le condizioni di equilibrio generale in modo non prevedibile. In conclusione, anche la proposizione "il libero scambio genera un aumento del benessere globale" è ingannevole.

In pratica le cose vanno spesso peggio di quanto prevede la teoria. E sarebbe facile portare molti esempi di paesi in via di sviluppo che, pur aumentando le proprie esportazioni tramite il canale delle multinazionali, si ritrovano con bilance dei pagamenti peggiorate a causa dei movimenti di capitale o delle riduzioni dei prezzi dei beni esportati, oppure che ottengono prestiti "compensativi" a tassi d'interesse salati che fanno aumentare il loro debito estero e quindi alla lunga fanno peggiorare il loro livello di benessere.

Ci sono ancora altri problemi. La teoria dei vantaggi comparati è basata su un modello *flexprice*, nel quale cioè i prezzi delle merci sono fissati da un fantomatico banditore e tutti gli agenti economici li prendono come parametri. Ma cosa può accadere se i prezzi di alcuni beni sono fissati dalle imprese invece che dal banditore? Il caso non è puramente ipotetico. Nella realtà le grandi imprese multinazionali godono di potere oligopolistico e sono in grado di fissare i prezzi delle proprie merci. I prezzi di molte *commodities* invece, che sono beni prodotti prevalentemente nei paesi in via di sviluppo, sono piuttosto flessibili e fuori del controllo dei produttori. In un caso del genere la teoria dei vantaggi comparati non è più neanche in grado di dire che il

libero scambio produce un aumento del benessere potenziale tramite la riduzione dei prezzi. Possono verificarsi casi perversi. Ad esempio il paese A aumenta la produzione di *commodities* e il volume delle proprie esportazioni, ma la propria bilancia commerciale non migliora perché, a causa dell'aumento dell'offerta, diminuisce il prezzo dei beni esportati. Se il prezzo dei beni industriali importati non diminuisce, il paese A potrebbe veder ridursi il proprio benessere collettivo. Se, come conseguenza di ciò, la sua domanda di beni industriali diminuisce, il paese B, che li esporta, potrebbe vedere anch'esso diminuire il proprio benessere. Si noti che qui non considero gli effetti redistributivi globali. Mi limito solo a far notare un'altra pecca teorica della dottrina. In presenza di prezzi fissi, l'economista liberista non potrebbe neanche sostenere che il libero scambio fa aumentare il benessere *potenziale* globale.

Un caso particolare di questo problema riguarda il funzionamento del cosiddetto "mercato del lavoro". La teoria dell'equilibrio generale assume piena occupazione e salari flessibili determinati dalla domanda e dall'offerta di lavoro. Ma cosa succede se i reali "mercati del lavoro" non funzionano in questa maniera? Facciamo un esempio banale. Prendiamo due paesi avanzati, G e F, e poniamo che la produttività del lavoro e il salario di piena occupazione siano più alti nel primo paese che nel secondo. A un certo momento il governo del paese G adotta una politica fiscale restrittiva che crea disoccupazione. Inoltre, con la minaccia di ridurre ulteriormente l'occupazione e con l'adescamento di far sedere qualche loro rappresentante nei consigli d'amministrazione delle imprese, induce i sindacati ad accettare una riduzione salariale. Nel paese F invece i sindacati non collaborano e non accettano riduzioni salariali perché i salari sono già piuttosto bassi. Essendosi ridotto il costo del lavoro in G, aumenteranno le sue esportazioni verso F, ed essendosi ridotta la domanda aggregata si ridurranno le sue importazioni. In questa maniera G esporterà disoccupazione in F. Molti teorici dei vantaggi comparati potranno continuare a usare il modello di equilibrio generale, sostenendo che siccome le variazioni dei salari sono state accettate volontariamente dai lavoratori (tramite i sindacati), entrambe le economie godono comunque di piena occupazione. Potranno

quindi continuare a dire che la specializzazione internazionale riflette sempre i differenziali di costi di produzione. Ma potranno ancora sostenere che il libero scambio ha portato a un aumento di benessere collettivo, sia pur potenziale? Dopo tutto, il monte salari sarà diminuito in entrambi i paesi (e probabilmente i profitti delle imprese saranno aumentati in G). Questo esempio non è particolarmente fantasioso. Nel quinto e nel sesto capitolo lo riprenderò per spiegare i problemi attuali delle economie europee.

Non è finita, anzi il bello deve ancora venire. La teoria dell'equilibrio economico generale assume che non esistano esternalità, cioè casi di effetti sociali non quantificati dai mercati, casi in cui i costi o i benefici privati non coincidono con quelli sociali. Ora, riprendiamo l'esempio della foresta di legno pregiato acquistata dalla multinazionale. I profitti privati saranno enormi e verranno incassati in buona parte dalla multinazionale stessa. Gli effetti di devastazione ambientale però non potranno essere valutati dal mercato, il loro costo sociale non avrà un prezzo e non potrà essere fatto pagare alla multinazionale. La collettività assisterà a una riduzione di benessere sociale. Nulla garantisce che, se si somma questo svantaggio al vantaggio netto privato prodotto dal libero commercio, ammesso che ci sia stato, la variazione del benessere potenziale sarà ancora positiva. In presenza di esternalità l'economista liberista non può dire niente.

Un caso particolare di esternalità riguarda la tecnologia, e anche questo è ignorato dalla teoria dei vantaggi comparati, la quale fa ipotesi più che eroiche sulla natura delle condizioni tecniche di produzione. Normalmente assume che la tecnologia è data, nota e accessibile a tutti. Non esistono economie di scala, di età, di varietà, niente *learning by doing*, né miglioramenti endogeni di capitale umano, tantomeno progresso tecnico endogeno. Con queste assunzioni sembra facile dimostrare che al Portogallo conviene specializzarsi nella produzione di vino più di quanto conviene all'Inghilterra, alla quale invece conviene specializzarsi nella produzione di tessuti. Ma se la produzione di tessuti comporta lo sviluppo di economie di scala, l'aumento degli investimenti nella ricerca scientifica e tecnologica, e la crescita del capitale umano, è difficile dimostrare che al Portogallo conviene aprirsi al libero scambio e specializzarsi nella produzione di

vino. In un'ottica di lungo periodo potrebbe piuttosto convenirgli adottare politiche protezionistiche che favoriscano lo sviluppo di un settore industriale. Nell'immediato forse produrrebbe tessuti a costi più alti di quelli inglesi, ma in questa maniera potrebbe facilitare la crescita del capitale umano, delle dimensioni delle imprese e delle conoscenze tecnologiche che in un secondo momento gli consentirebbero di produrre molti prodotti manufatti a costi più bassi di quelli importati dall'Inghilterra. In casi come questo l'economista liberista si troverebbe in difficoltà serie. Ad esempio non potrebbe sostenere che non esiste un "dazio ottimo" capace di fronteggiare un fallimento del mercato interno meglio del libero scambio.

La globalizzazione finanziaria e lo sviluppo

Data l'astrattezza e l'irrealismo delle ipotesi della teoria dei vantaggi comparati, e data la lunga serie di *caveat* che devono essere enunciati nell'esporsi, sono pochi gli economisti liberisti che la propagandano presso l'opinione pubblica e le classi politiche, anche se nelle università tutti la insegnano agli studenti per formarne il carattere e i principi morali.

Più usato, nella costruzione dell'egemonia ideologica, è uno strumento propagandistico apparentemente meno controverso, quello che fa appello agli effetti miracolosi della globalizzazione *finanziaria*, cioè della liberalizzazione dei movimenti di capitale. Invece di concentrare l'attenzione sugli scambi internazionali di merci, che secondo la teoria sono mossi dalle differenze di dotazioni e di costi di produzione, si guarda ai flussi dei movimenti di capitale, che sono invece mossi da operazioni di arbitraggio sui rendimenti delle attività. E invece che parlare di benessere, una grandezza di difficile misurazione, si parla di prodotto interno lordo e di povertà, due concetti "facilmente" quantificabili.

La teoria sostiene che i paesi in via di sviluppo offrono grandi opportunità d'investimento ma, dati i loro bassi livelli di reddito pro-capite, soffrono di una cronica scarsità di risparmi. Se questi paesi liberalizzano i movimenti di capitale, cioè consentono alle imprese multinazionali di investire nel proprio territorio alle stes-

se condizioni delle imprese nazionali e poi di riesportare senza ostacoli i profitti, allora i risparmi di cui hanno bisogno per finanziare la crescita verranno dai paesi avanzati; senza contare il fatto che con gli investimenti diretti esteri si verificherebbero trasferimenti di tecnologie che stimolerebbero la crescita della produttività totale dei fattori. Di conseguenza il tasso di crescita del PIL aumenterebbe. Inoltre la liberalizzazione globale dei mercati dei capitali consente ai risparmiatori di diversificare il rischio e ciò porterebbe alla convergenza dei tassi d'interesse e di rendimento, e anche questo sarebbe un segno di miglioramento nell'allocazione delle risorse. Un'economia chiusa con grandi opportunità d'investimento e scarsi risparmi avrebbe alti tassi d'interesse; la liberalizzazione finanziaria farebbe aumentare l'offerta di capitale e abbassare i tassi d'interesse, con grande vantaggio per lo sviluppo. Infine è stato sostenuto che i liberi movimenti di capitale eserciterebbero effetti benefici sui mercati valutari, in quanto impedirebbero disallineamenti dei tassi di cambio. Liberalizzazione in questo caso significa abbandono dei regimi a cambio fisso. I governi che rinunciano ai controlli dei cambi acquisterebbero un grado di libertà in più nell'attuazione delle politiche economiche e, ad esempio sfruttando il deprezzamento della moneta nazionale, potrebbero allentare il vincolo estero e adottare autonomamente delle politiche monetarie di sostegno alla crescita (Rodrik, 2011, 116). Per tutti questi motivi la liberalizzazione dei movimenti di capitale al livello globale favorirebbe lo sviluppo.

Senonché la favola sull'esistenza di una correlazione positiva tra globalizzazione finanziaria e sviluppo è stata clamorosamente smentita dalla ricerca empirica. Rodrik e Subramanian (2009) hanno mostrato che dal 1970 al 2004 quella correlazione è stata nulla in un campione di 105 paesi. A un risultato simile è arrivato Obstfeld (2009).

Non è una novità sorprendente. In uno studio commissionato dal Fondo Monetario Internazionale Kose, Prasad, Rogoff e Wei (2006) avevano passato in rassegna ben 43 lavori pubblicati tra il 1994 e il 2006 ed erano arrivati alla conclusione che “ la maggioranza degli studi empirici non sono riusciti a trovare una robusta evidenza riguardo agli effetti benefici che la liberalizzazione dei

movimenti di capitale avrebbe sullo sviluppo” (p. 4).⁶

Ma come? – si dirà, – il mondo non si trovava nel 2006 al culmine di una fase ascendente dell’onda lunga? E il PIL e la produzione mondiale non erano in forte crescita? E che dire degli strepitosi successi dei paesi emergenti? E tutto ciò non accadeva proprio in concomitanza con una forte tendenza all’abbattimento delle barriere protezionistiche e dei controlli sui movimenti di capitale?

Tutte domande retoriche che sottintendono una risposta affermativa, la quale però merita dei chiarimenti. Non c’è dubbio che l’abbattimento delle barriere protezionistiche al livello globale stimola la crescita del commercio estero e consente a molti paesi di usufruire di processi di crescita trainata dalle esportazioni. Ma intanto si deve sapere che il fenomeno è prodotto dalla liberalizzazione commerciale, non da quella finanziaria, dagli effetti che una crescente domanda mondiale per importazioni produce sulla domanda effettiva dei paesi che esportano, e dall’attivazione delle economie di scala al livello d’industria e d’impresa.⁷ E poi

⁶ I quattro ricercatori del FMI sostengono che quell’evidenza empirica è un po’ meno evidente se le ricerche si concentrano sugli effetti microeconomici, invece che su quelli macro. Possono continuare a sperare: se per ora le cose stanno così, non è detto che in futuro non possano andare meglio. Per alimentare la speranza costruiscono un nuovo modello di sviluppo in cui gli effetti positivi della globalizzazione finanziaria si farebbero sentire, piuttosto che attraverso i canali tradizionali del risparmio e dell’investimento, tramite dei fantomatici “benefici collaterali *potenziali*”. Tali benefici, una volta innescato un certo effetto di soglia, dovrebbero produrre le auspiccate conseguenze positive. Come dire: il nesso causale tra globalizzazione finanziaria e sviluppo non è stato verificato empiricamente, almeno oggi; ma è un nesso possibile, *potenziale*, e nulla esclude che possa verificarsi in futuro. L’importante è che i governi agiscano per raggiungere quegli effetti di soglia, ad esempio favorendo lo sviluppo dei mercati finanziari.

⁷ Quest’ultimo effetto è stato portato in luce dalla *New Trade Theory* e la *New Economic Geography* iniziate da Paul Krugman e sviluppate in varie riformulazioni più recenti. Vedi Krugman (1979; 1991), Brewer (1985), Helpman e Krugman (1985), Gandolfo (1998), Melitz (2003), Ottaviano (2010), Fujimoto e Shiozawa (2011), Helpman (2011). Sono modelli teorici che seguono orientamenti eterodossi: neo-keynesiani o post-keynesiani o sraffiani. In essi si adottano diverse combinazioni delle seguenti ipotesi: rendimenti di scala crescenti, progresso tecnico endogeno, sottoccupazione dei fattori, centralità delle imprese multinazionali, concorrenza oligopolistica o imperfetta, prezzi

la crescita così determinata riguarda solo alcuni paesi, non tutti quelli che si aprono al commercio internazionale.

In molti paesi in via di sviluppo l'abbattimento delle barriere commerciali può causare rallentamenti della crescita e l'abolizione dei controlli sui movimenti di capitale può peggiorare la situazione. Si tratta prevalentemente di quei paesi del Sud del mondo che non hanno avviato un soddisfacente processo d'industrializzazione. In essi gli investimenti diretti delle multinazionali portano all'iper-specializzazione produttiva. Una volta accettato di partecipare alla divisione internazionale del lavoro nella posizione di produttori di *commodities*, quei paesi si orientano alla monocultura e riescono ad aumentare le proprie esportazioni concentrandosi nella fornitura di poche risorse naturali o prodotti agricoli. Le loro bilance dei pagamenti però non sempre migliorano, e spesso attraversano lunghi periodi di peggioramento, sia perché i prezzi delle *commodities* sono determinati in mercati in cui i produttori non godono di posizioni oligopolistiche mentre vale il contrario per i prezzi dei beni industriali, sia perché i profitti guadagnati dalle multinazionali nel loro territorio vengono sistematicamente esportati. Tutto ciò causa in quei paesi dei lunghi cicli del debito estero che determinano crisi profonde e arresto dello sviluppo.

In altri paesi invece, quelli che oggi sono definiti emergenti e alcuni di quelli in via di sviluppo, l'apertura agli scambi internazionali è stata preceduta da un lungo periodo di trasformazione in cui i governi hanno guidato i processi di modernizzazione e industrializzazione. L'hanno fatto usando politiche industriali di orientamento degli investimenti, politiche protezionistiche tese a favorire la sostituzione delle importazioni e lo sviluppo di un forte settore industriale nazionale, politiche sociali finalizzate alla formazione del capitale umano e al sostegno della ricerca scientifica e tecnologica, e altre cose ancora. Come esempio classico

fissi. Si dimostra che: la dotazione di fattori di un paese, e di capitale in particolare, è *path-dependent* e determinata sia da accidenti storici sia da politiche industriali; gran parte del commercio è intra-industria e coinvolge paesi che hanno una struttura produttiva simile e dotazioni di fattori analoghe; le imprese multinazionali svolgono un ruolo essenziale nella crescita della produzione su scala mondiale.

valga per tutti la Cina, un paese che è entrato nell'OMC solo nel 2001, dopo mezzo secolo d'industrializzazione forzata e pianificata.⁸

Non solo, ma una volta accettata l'apertura al commercio estero molti paesi emergenti hanno continuato a guidare politicamente lo sviluppo alla barba delle teorie del libero scambio, ad esempio adottando politiche strategiche del commercio con cui vengono controllati e indirizzati i flussi di scambi commerciali e gli investimenti diretti esteri al fine di favorire la formazione e la crescita di imprese in settori tecnologicamente avanzati,⁹ oltre che politiche valutarie tese ad aumentare artificialmente la competitività internazionale.

Ebbene sono i paesi emergenti che oggi sostengono la forte crescita della produzione globale. Se non ci fossero loro, il mondo si troverebbe nel mezzo di una profonda depressione piuttosto che di una lunga ondata di sviluppo, vista la tendenza al ristagno dei paesi avanzati e la forte ciclicità delle economie dei paesi in via di sviluppo e di quelli meno sviluppati. Evidentemente è

⁸ Per la gran parte dei paesi emergenti e in via di sviluppo la tempistica è stata la seguente. Negli anni '50-'70 il protezionismo e le politiche orientate alla sostituzione delle importazioni hanno sostenuto processi d'industrializzazione forzata. Tra la fine degli anni '70 e i primi anni '80 sono state avviate politiche di liberalizzazione interna. Nel 1980 è iniziata un'accelerazione dello sviluppo e, per la prima volta, le esportazioni di manufatti sono diventate maggiori delle esportazioni di prodotti agricoli; nei primi anni '80 le esportazioni hanno superato le importazioni, e i dazi medi hanno cominciato a decrescere. In Cina e in India c'è stato un balzo dei tassi di crescita agli inizi degli anni '80, che si è poi consolidato negli anni '90. Vedi Srinivasan e Tendulkar (2003), Rodrik e Subramanian (2005), Rodrik (2007), Krugman, Obstfeld e Melitz (2012, I).

⁹ La *Strategic Trade Policy* è stata teorizzata per dar conto di certe politiche neomercantiliste adottate anche da paesi avanzati. Si differenzia dalle vecchie teorie del protezionismo in quanto assume che i mercati dei prodotti industriali sono di tipo oligopolistico e che le economie di scala e di età svolgono un ruolo cruciale nel creare vantaggi competitivi alle imprese che per prime aprono un mercato. Le politiche strategiche del commercio sarebbero attivate dai governi che vogliono favorire la nascita e lo sviluppo d'imprese nazionali in mercati in cui, date le alte quote occupate dalle imprese già affermate, non ci sarebbe altrimenti spazio per nuove imprese. Vedi Brander e Spencer (1981; 1985), Spencer e Brander (1983), Dixit (1984), Krugman (1986), Milner e Yoffie (1989), Oatley (2007).

errato attribuire alla globalizzazione finanziaria il merito di questo tipo di sviluppo. Al contrario è proprio la trasgressione e, se vogliamo, lo sfruttamento opportunistico delle regole del libero commercio, che spiegano la crescita, sicuramente non i vantaggi comparati e tanto meno la liberalizzazione finanziaria. Non i vantaggi comparati, in quanto i paesi emergenti riescono a trarre tutti i benefici dell'espansione del commercio internazionale solo perché, rifiutando la specializzazione produttiva, si sono dotati di una struttura industriale simile a quella dei paesi avanzati. Non la liberalizzazione finanziaria, dal momento che in essi i movimenti di capitale, sia diretti che di portafoglio, vengono oculatamente governati dalle autorità politiche.

Sembrerebbe peraltro che in alcuni casi una correlazione positiva tra globalizzazione finanziaria e sviluppo esista, ma “è perfettamente possibile (e in realtà probabile) che la relazione causale segua la direzione opposta, cioè che sia la rapida crescita economica a causare l'integrazione finanziaria” (Wolf, 2006, 418).

Un altro cavallo di battaglia dell'ideologia liberista contemporanea è costituito dalla tesi secondo cui la globalizzazione finanziaria contribuirebbe a ridurre la volatilità dello sviluppo, cioè porterebbe ad abbassare la frequenza e l'intensità delle crisi. La spiegazione corre come segue: siccome il flusso di risparmio con cui si finanziano gli investimenti in ogni economia nazionale dipenderà non più solo dalle condizioni economiche locali bensì anche dalla ricchezza mondiale, la crescita sarà meno esposta agli effetti di shock nazionali (carestie, sommosse, errori politici etc.). Il capitale finanziario internazionale svolgerebbe una funzione di *risk-sharing*, darebbe copertura ai rischi idiosincratici di ogni singolo paese e attenuerebbe gli effetti destabilizzanti di quei fattori di crisi.

È divertente assistere alla gioia di Kose, Prasad, Rogoff e Wei (2006) quando ci rivelano che le ricerche empiriche da loro passate in rassegna dimostrano che la volatilità dello sviluppo si sarebbe ridotta nell'era della globalizzazione. È divertente se si guarda alla data della loro pubblicazione, la vigilia della grande crisi iniziata nel 2007. La ricerca empirica dimostrerebbe ancora quello strabiliante risultato, se fosse effettuata dopo una delle più

grandi crisi della storia del capitalismo? Nel rispondere a questa domanda si rifletta sul fatto che nella predisposizione, esplosione e diffusione internazionale della crisi i liberi movimenti di capitale hanno giocato un ruolo importante. Ciò che la teoria neolibera sembra ignorare è che la globalizzazione finanziaria, seppure servisse a fornire un'adeguata copertura ai rischi idiosincratici di ogni singolo paese, tuttavia, aumentandone l'integrazione finanziaria internazionale, lo espone ai rischi sistemici globali e lo rende più vulnerabile agli shock endogeni dell'economia mondiale (bolle speculative, crash finanziari, fallimenti a catena etc.)

Peraltro il fatto empirico della ridotta volatilità prima della grande crisi non sembra così assodato. Leaven e Fabian (2008) hanno portato alla luce i seguenti fatti storici: tra il 1970 e il 2008 si sono verificate nel mondo 124 crisi bancarie, 208 crisi valutarie e 63 crisi del debito sovrano. Eichengreen e Bordo (2002) inoltre hanno dimostrato che, rispetto al periodo della globalizzazione precedente il 1914, le crisi nell'era della globalizzazione contemporanea sono due volte più frequenti. Infine Reinhart e Rogoff (2009) hanno verificato l'esistenza di una chiara sovrapposizione della serie storica (dal 1800) delle crisi bancarie con quella degli aumenti della mobilità del capitale, deducendone che il secondo fenomeno ha causato il primo.

Tutto ciò ci permette di capire perché non è possibile provare l'esistenza di una correlazione positiva tra globalizzazione finanziaria e sviluppo. Evidentemente non è possibile provarla perché non esiste. E la ragione principale può essere che la liberalizzazione dei movimenti di capitale, aumentando l'instabilità finanziaria, incide negativamente sullo sviluppo nel lungo periodo. Se pure è vero che in molti casi l'afflusso di capitale estero può alimentare la crescita di un paese nelle fasi di prosperità, con gli investimenti diretti, con l'aumento dell'offerta di credito e con il gonfiamento delle aspettative, è anche vero che quando esplode la crisi, la fuga dei capitali produce effetti opposti, aggravando le recessioni produttive. È stato stimato che in media una crisi valutaria riduce il PIL dell'8%, e che una crisi valutaria e bancaria può ridurlo del 18%. E il nesso causale è facilmente identificabile, essendo "provato che le crisi bancarie sono più frequenti e probabili in paesi aperti ai movimenti dei capitali internazionali"

e che “l’apertura finanziaria verso l’estero spesso precede lo svilupparsi di crisi bancarie” (Bonaglia e Goldstein, 2008, 63-4). In conclusione si può dire che la ragione principale per cui la globalizzazione finanziaria non alimenta lo sviluppo è che alimenta la speculazione internazionale. In un clima speculativo gli investimenti di portafoglio sono destabilizzanti in quanto fortemente pro-ciclici e quindi hanno scarsi effetti propulsivi sul *trend* della crescita (Calvo e Reinhart, 1999; 2001; Wolf, 2006, 418).

La povertà e la disuguaglianza

Intorno al problema degli effetti della globalizzazione sulla distribuzione del reddito si sono sviluppati nell’ultimo quindicennio un intenso dibattito e un importante filone di ricerca.¹⁰

Una delle asserzioni più esaltanti dell’ideologia neoliberista afferma che la globalizzazione ha contribuito in modo decisivo a ridurre il numero di persone che vivono in condizioni di povertà. La teoria è semplice. Gli stati che liberalizzano i movimenti dei capitali e delle merci ottengono l’accesso ai mercati globali. Possono così attrarre investimenti privati, oltre che aiuti internazionali e finanziamenti del FMI e della BM, e possono esportare nei ricchi paesi avanzati. In tal modo alimentano lo sviluppo economico. Anche se all’inizio gli investimenti, gli aiuti e i finanziamenti non vanno direttamente in tasca ai poveri, la crescita del reddito e della ricchezza si diffonde rapidamente a tutta la società, secondo la favoletta del *trickle down*, poiché l’aumento della produzione crea nuovi posti di lavoro, mentre le tecnologie importate con gli IDE fanno aumentare la produttività.

I dati statistici sembrerebbero parlar chiaro.¹¹ In circa trenta

¹⁰ Ecco alcuni contributi notevoli: Gallino (2000), O’Rourke (2001), Acocella (2004), Heshmati (2005), Anand e Segal (2007), Ferreira e Ravallion (2008), ILO (2008), Atkinson e Brandolini (2009), Fiorentini (2011), Fiorentini e Montani (2012), Pizzuto (2012).

¹¹ Tra i contributi che si sono più distinti nell’esaltazione dei successi della lotta globale contro la povertà vedi: Bhalla (2002), Bourguignon e Morisson (2002), Chen e Ravallion (2001; 2007; 2008; 2012), Collier e Dollar (2003), Dollar e Kraay (2001a; 2001b), Ravallion (2001; 2004), Sala-i-Martin (2002; 2006).

anni il numero dei poveri nel mondo (con un reddito inferiore a 2\$ al giorno) è leggermente diminuito: da 2.585,3 milioni nel 1981 a 2.471,4 milioni nel 2008. La percentuale sulla popolazione mondiale è diminuita più vistosamente: dal 69,6% al 43%. Il numero degli individui estremamente poveri (con reddito inferiore a 1\$) è diminuito molto di più sia in valore assoluto, essendo passato da 1.545,3 milioni a 805,9 milioni, sia in percentuale, dal 41,6% al 14% (Chen e Ravallion, 2012, 4-6).

Le indagini della BM mirano a misurare la povertà assoluta, intesa come “l’inabilità a raggiungere uno standard di vita minimo” (World Bank, 1990). È considerato povero chi è incapace di soddisfare decentemente i bisogni primari, dall’abitazione al cibo, dal vestiario alla salute. E ciò solleva un primo ordine di difficoltà. Quella definizione dovrebbe indurre ad adottare misure multidimensionali della povertà,¹² e a rilevarla con un *metodo diretto* che tenga conto del paniere di beni richiesto per soddisfare quei bisogni. Ma in tal modo sarebbe difficile misurarla, rilevarla e usarla per sostenere un’ideologia superficiale. Così molti preferiscono semplificare il problema con la determinazione di una *linea di povertà* definita in termini di reddito. E propongono di ricorrere a un *metodo indiretto*, cioè allo *budget standard approach*: attraverso i prezzi di mercato il paniere di consumi di base viene trasformato nel livello di reddito necessario per comprarlo. Le molteplici dimensioni della povertà sono così ridotte a un numero, una quantità di dollari.

Tuttavia la soglia della povertà non può fare astrazione dalle condizioni di vita generali di una società, la ricchezza, il reddito medio, i modelli di consumo, la tecnologia, le istituzioni sociali, l’assistenza pubblica, e in definitiva dalle norme e dalle pratiche diffuse di decenza sociale (Borghesi e Vercelli, 2005, 205). Se è così, allora non si può adottare la stessa linea di povertà per tutte le società e tutte le epoche, poiché la composizione dei panieri

¹² Un metodo innovativo di misura multidimensionale è sviluppato da Betti, Cheli, Lemmi e Verma (2006), Lemmi e Betti (2006). In Europa da circa un decennio si è adottato un approccio multidimensionale (Eurostat, 2002). Recentemente anche la Banca Mondiale ha dato segni di volersi muovere in questa direzione (Elbers, Lanjouw e Lanjouw, 2003; Betti, Dabalén, Ferré e Neri, 2013).

capaci di soddisfare i bisogni di base cambia nello spazio e nel tempo (Townsend, 1979). Il reddito di un povero di oggi avrebbe potuto assicurare una vita da classe media 50 anni fa. Il reddito di un povero nordamericano di oggi gli permetterebbe di condurre una vita più che decente in Burkina Faso. I bisogni di abitazione, vestiario e cibo possono essere soddisfatti con un reddito monetario molto più basso da chi vive nella giungla amazzonica che da chi vive in quella newyorkese. Perciò se la povertà deve essere misurata da un indice sintetico, sarebbe meglio definirla in termini relativi, cioè in termini di distanza dalla media o dalla mediana del reddito della società di riferimento.

In altri termini, delle due l'una: o si vuole misurare la povertà assoluta intesa come incapacità di soddisfare i bisogni di base, e allora si deve adottare una definizione multidimensionale e si deve contestualizzarla nel tempo e nello spazio (Sen, 1983, 155), oppure si ricorre a un indice sintetico di reddito, e allora si deve adottare la nozione di povertà relativa.

Chi non accetta questa scelta metodologica giustifica un sospetto di parzialità. La crescita economica in sé (senza riduzione della disuguaglianza) non contribuisce a ridurre la povertà relativa (Ravallion, 2004, 47). E ciò non può piacere a chi sostiene che la globalizzazione porta a una diminuzione del numero dei poveri. Di qui, la preferenza per il concetto di povertà assoluta. D'altra parte, se questa è rilevata contestualizzandola nello spazio e nel tempo, ci si potrebbe accorgere che esistono poveri anche nei paesi ricchi. E per cogliere anche questi, bisognerebbe fissare una soglia di reddito minimo molto alta. Senonché più alta è la soglia e più basso è il tasso di diminuzione della povertà. E si potrebbe anche scoprire una tendenza all'aumento. Ebbene le soglie usate più recentemente dai ricercatori della BM per definire la povertà e la povertà estrema (2,5\$ e 1,25\$), seppur più alte di quelle usate qualche anno fa (2\$ e 1\$), sono tuttavia così basse che si deve credere che non esistono poveri in Europa e in Nord America. Certamente la povertà globale così rilevata è molto più bassa e diminuisce più rapidamente di quella reale.

A giustificazione della fissazione di una soglia decontestualizzata si sostiene a volte che la contestualizzazione porterebbe a fissare soglie diverse per paesi diversi e ciò renderebbe impos-

sibile effettuare confronti internazionali. La Banca Mondiale aveva iniziato a raccogliere dati sulla base di linee di povertà nazionali, ma successivamente si impegnò di più nella ricerca sulla povertà globale usando una soglia di reddito minimo universale. Lo scopo dichiarato era proprio di rendere possibili confronti e aggregazioni internazionali. Ora, molti confronti si possono fare in termini di reddito medio o di indici di disuguaglianza o altro. Perché deve essere necessario effettuare confronti in termini di povertà assoluta? Non sarebbe meglio limitarsi a raccogliere statistiche differenti per paesi diversi, in modo da vedere come il numero dei poveri si evolve in ognuno di essi?¹³

D'altra parte, se la soglia deve essere unica per tutto il mondo – si dice – deve essere così bassa da cogliere gli individui poveri nei paesi più poveri in modo che non (quasi) tutti gli abitanti di questi paesi siano considerati poveri. Ma perché gli individui che percepiscono redditi vicini alla media in un paese povero devono essere considerati non poveri, se il loro reddito è più basso di quello dei poveri di un paese ricco? Evidentemente perché la valutazione della povertà viene contestualizzata. Dunque si vuole misurare la povertà assoluta nei paesi più poveri, e si fissa una soglia molto bassa e non contestualizzata (tale da ridurre la povertà rilevata). Però per giustificare la bassa soglia si usa implicitamente una contestualizzazione.

Oltre al problema teorico sollevato dal concetto stesso di “povertà assoluta”, ne esistono altri di natura metodologica. Molti sono emersi nell'ampio dibattito suscitato dalle periodiche pubblicazioni dei dati della Banca Mondiale e da alcune dichiarazioni trionfistiche dei suoi dirigenti. Qui non è necessario entrare nei dettagli tecnici, ma qualche breve cenno lo devo dare, se non altro per mettere in chiaro che le rilevazioni ufficiali sono tutt'al-

¹³ Alcuni sostengono che la fissazione di due soglie, quella della povertà (2,5\$) e quella della povertà estrema (1,25\$), serve a contestualizzare le rilevazioni, la prima essendo adeguata per misurare il fenomeno in alcuni paesi (in America Latina, Europa orientale, Caraibi) a reddito medio-basso, la seconda per misurarlo nei paesi più poveri. Ma se fosse così, le due soglie non dovrebbero essere applicate indiscriminatamente a tutti i paesi. La prima dovrebbe valere solo per i paesi a reddito medio-basso, la seconda solo per quelli più poveri.

tro che accreditate nella comunità scientifica.¹⁴

Il più importante problema riguarda l'arbitrarietà della soglia di povertà. La Banca Mondiale non ha fatto nessuno sforzo per identificare il paniere dei beni necessari per la soddisfazione dei bisogni di base. I critici hanno fatto notare che per individuare quella soglia non è stato adottato il *budget standard approach*, cioè la definizione del paniere dei beni di sussistenza sulla base del quale calcolare il reddito minimo. È stata adottata invece una *money-metric methodology* che dà all'indice di povertà assoluta un carattere di assoluta arbitrarietà.

Da questo primo difetto ne deriva un altro attinente ai metodi adottati per omogenizzare i redditi monetari a livello internazionale. Evidentemente non basta usare i tassi di cambio nominali per misurare tutti i redditi in un'unica valuta, il dollaro, poiché il livello dei prezzi, e quindi il valore reale di un dollaro, varia da paese a paese. Perciò è stato usato un tasso di cambio corretto con la parità di potere d'acquisto (PPP). Ciò richiede l'uso di indici dei prezzi calcolati sulla base di panieri di consumo che variano da paese a paese. E sicuramente quello degli Stati Uniti è diverso da quello della Tanzania. Il che vuol dire che il calcolo del reddito minimo di molti paesi in dollari a PPP è influenzato da informazioni irrilevanti, cioè dai prezzi di beni e servizi che non entrano nei consumi dei poveri. Ancora più serio è un altro problema connesso all'uso della PPP. L'informazione che essa fornisce non è solo ridondante, è anche deformante. Il fatto è che alcuni beni, come i servizi, hanno prezzi più alti negli Stati Uniti che, ad esempio, in Tanzania. Perciò la conversione con una PPP che tiene conto di tutti i beni aumenterà artificialmente il potere d'acquisto dei tanzaniani, cosicché il numero dei poveri rilevati sarà sottostimato. Più in generale è stato osservato che gli sforzi fatti dalla Banca Mondiale per modificare i metodi di rilevazione in modo da rispondere alle critiche hanno piuttosto contribuito ad aumentare l'arbitrarietà delle serie storiche prodotte.¹⁵

¹⁴ Per le critiche di ordine metodologico vedi in particolare Wade (2002; 2004), Reddy e Pogge (2005; 2009), Reddy e Minoiu (2007), Reddy (2008), Himanshu (2009), Pogge (2010).

¹⁵ Per fronteggiare alcuni problemi metodologici la Banca Mondiale si è impegnata nell'elaborazione di una parità di potere d'acquisto per i poveri

Oltre ai problemi di natura metodologica, ce ne sono altri di carattere interpretativo che non sono meno seri. Emergono non appena ci si pone una domanda indiscreta. Gli ideologi neoliberalisti della globalizzazione sostengono che la povertà diminuisce per merito dello sviluppo economico favorito dall'apertura dei paesi al libero scambio. Ora, ammettiamo che la povertà estrema nei paesi poveri sia diminuita nell'ultima trentina d'anni. Ma siamo sicuri che il miracolo sia stato prodotto proprio dalla globalizzazione?

Un fenomeno che dovrebbe far riflettere è quello esibito dalle

(PPPP). Senonché il calcolo di questo indice comporta un ragionamento circolare dal quale sembra difficile uscire: per definire la PPPP bisogna osservare i consumi dei poveri. Ma per individuare i poveri bisogna identificare la soglia della povertà, la quale richiede la conoscenza della PPPP. Si potrebbe uscire dalla difficoltà definendo in modo esplicito il paniere dei beni di sussistenza e sulla sua base calcolare col metodo indiretto il reddito minimo, e poi applicare la PPPP. In tal caso però si dovrebbero accettare soglie di povertà diverse per ogni singolo paese, dal momento che i panieri varierebbero con il variare degli standard di vita tra i paesi. Un altro problema è che, se fosse stato mantenuto sempre lo stesso anno base, i dati sarebbero stati comparabili nel tempo, ma col passare degli anni sarebbe cambiata la loro capacità di rappresentare la realtà più recente, giacché i modelli di consumo si evolvono a lungo andare. Per evitare il logoramento della base, la Banca Mondiale ha adottato nuovi fattori di conversione PPP con anni base diversi. Il che però produce delle serie che non sono confrontabili con le vecchie e, soprattutto, rende i nuovi criteri inadeguati per valutare i vecchi livelli di povertà. Ci sono ancora altri problemi. Nel corso del tempo sono stati mutati non solo gli anni base, ma anche le formule per la costruzione degli indici PPP (dalla formula di Geary-Khamis a quella di Eltetö-Köves-Szulc), e le fonti del calcolo (dalle Penn World Tables all'International Comparison Program). Poi è stato cambiato il campione dei paesi scelti per individuare la soglia della povertà (nel 1990 il reddito minimo è stato deciso osservando quello di otto paesi tra i più poveri del mondo, nel 1993 osservando la mediana dei redditi minimi di dieci paesi, nel 2005 osservando la media dei redditi minimi di quindici paesi). Inoltre sono stati modificati i valori delle soglie (quello della povertà estrema essendo passato da 1\$ a 1,08\$ a 1,25\$ e quello dalla povertà da 2\$ a 2,15\$ a 2,50\$). Infine bisogna rilevare che i dati usati per i vari paesi non sono del tutto omogenei, perché in alcuni sono stati raccolti con delle indagini campionarie sulle famiglie, in altri con gli indicatori della contabilità nazionale, in altri ancora con entrambi; in alcuni si sono osservati i redditi, in altri i consumi; in alcuni si sono usati i dati effettivi di prezzi e quantità, in altri delle stime; in alcuni si sono effettuate rilevazioni solo su alcune città, in altri su tutto il territorio.

serie storiche della povertà quando vengono depurate dei dati sulla Cina: il trend decrescente è molto meno evidente. Queste serie sono state prodotte dalla Banca Mondiale per rispondere alle critiche di quanti facevano osservare il notevole contributo di alcuni grandi paesi emergenti, come la Cina, nei quali la povertà diminuisce di più che negli altri paesi poveri. I critici suggeriscono che è menzognero attribuire la diminuzione della povertà alla globalizzazione, visto che la Cina è un paese ben poco liberale nelle sue politiche industriali, commerciali, valutarie, e che usa sistematicamente il dirigismo e il capitalismo di stato per governare lo sviluppo e per contrastare gli effetti deleteri delle liberalizzazioni sulla sua economia. Semmai, i dati sulla Cina mostrerebbero che la resistenza alla globalizzazione neoliberalista è più efficace della globalizzazione stessa nella lotta alla povertà. Le serie depurate esibite dalla Banca Mondiale parrebbero smentire le critiche in quanto mostrano che la povertà nel mondo diminuirebbe anche al netto dei poveri cinesi, seppur meno rapidamente. Ma questa è una difesa piuttosto debole. Infatti non è solo la Cina che cerca di domare politicamente i mercati. Diversi paesi emergenti lo fanno. Per definire tale questione bisognerebbe che i ricercatori della Banca Mondiale classificarono i paesi del mondo in due gruppi, liberisti e non liberisti, e poi raccogliessero dati sulla povertà per i due gruppi separatamente. Chissà, si potrebbe scoprire che gran parte dei successi nella lotta alla povertà andrebbe attribuita alla resistenza al processo di liberalizzazione globale.¹⁶

Il concetto di povertà assoluta è intrinsecamente ideologico.

¹⁶ Una ricerca del genere sarebbe molto difficile, giacché si tratterebbe di valutare la misura in cui le politiche dei governi sono orientate al liberismo. A questo proposito è degno d'interesse il lavoro di Dollar e Kraay (2001a, 2001b), nel quale è stata studiata econometricamente la relazione tra povertà, crescita e globalizzazione suddividendo i paesi in "globalizzatori" e "non globalizzatori". Il risultato è impressionante: i paesi globalizzatori sarebbero riusciti a ridurre di più la povertà in quanto il loro reddito è cresciuto più di quello dei non globalizzatori. Ancora più impressionante è il fatto che la Cina è classificata come paese globalizzatore. Rodrik (2000), commentando una precedente versione di quel lavoro ha fatto notare che il risultato di Dollar e Kraay è determinato da una suddivisione arbitraria dei paesi e che i metodi adottati per la classificazione sono scorretti.

Trasmette l'idea che la povertà sia causata semplicemente dall'inabilità delle economie arretrate di fronteggiare la scarsità delle risorse con il progresso tecnico e lo sviluppo capitalistico. Arretrate sono le economie dimostratesi incapaci di attivare il processo di sviluppo aprendosi alla modernizzazione. In altri termini, la povertà è presentata come un prodotto della resistenza che molte culture tradizionali oppongono alla penetrazione capitalistica. La globalizzazione, rompendo quella resistenza, aiuterebbe i paesi sottosviluppati ad avviare il processo di modernizzazione aprendo i mercati, e così li costringerebbe a ridurre la povertà.

Ciò che il concetto di povertà assoluta tende a offuscare è la dimensione sociale del fenomeno, il fatto che grandi masse di persone possono impoverire *perché* le classi sociali privilegiate arricchiscono, il fatto che l'estrazione di profitti capitalistici su scala globale può causare un crescente impoverimento relativo, sia nei paesi in via di sviluppo sia in quelli avanzati. Non a caso le soglie di reddito minimo usate per quantificare il fenomeno sono state fissate a un livello così basso che la povertà nei paesi avanzati non può neanche essere rilevata. Senonché gli studi sulla povertà *relativa* mostrano che è in aumento in molti paesi ricchi. Ad esempio, dal 2005 al 2011 la percentuale della popolazione "a rischio di povertà"¹⁷ in 17 paesi di Eurolandia è passata dal 15,2 al 16,2, in Germania dal 12,2 al 15,8, in Spagna dal 19,7 al 21,8, in Francia dal 13 al 14 (Eurostat, 2012). Negli Stati Uniti la popolazione con un reddito al di sotto della soglia di povertà relativa, che nel 1973 era all'11,1%, nel 2011 era salita al 15% (NPR, 2012).

Meno ideologico è il concetto di "disuguaglianza", se non altro perché definisce un fenomeno che è essenzialmente relazionale, e nonostante misuri relazioni che non sono ancora intese come rapporti di classe. Peraltro il dibattito sulle misure e sull'andamento della disuguaglianza al livello mondiale è stato non meno aspro di quello sulla povertà assoluta. In questo caso

¹⁷ Così in Europa viene definita eufemisticamente la condizione degli strati sociali che percepiscono un reddito al di sotto la soglia della povertà relativa (che è fissata al 60 % della mediana nazionale). Sembrerebbe che in Europa non possano esistere poveri, ma solo individui che *rischiano* di diventarlo.

però le opinioni prevalenti nella comunità scientifica non sono altrettanto trionfistiche, la ricerca empirica seria avendo portato alla luce risultati che gli ideologi neoliberisti faticano ad accettare: la globalizzazione non ha ridotto la disuguaglianza, anzi, sembra averla incrementata.

Un risultato convincente e risolutivo è stato recentemente pubblicato da Milanovic (2012): dal 1988 al 2005 l'indice di disuguaglianza di Gini è passato da 0,68 a 0,71, quello di Theil da 0,87 a 0,98; la quota di reddito del decile superiore da 51,4% a 55,5%. È convincente perché affronta in modo soddisfacente le difficoltà metodologiche e risolutivo perché conferma i risultati di molte altre ricerche.¹⁸ Questi indici si riferiscono alla disuguaglianza *globale*, cioè quella riguardante i redditi di tutti i cittadini del mondo.

Altri ricercatori invece hanno puntato più sulla disuguaglianza *internazionale*, intesa come disuguaglianza dei redditi medi delle *nazioni*, che in alcune ricerche sembrano mostrare una tendenza alla riduzione nell'era della globalizzazione. Ora non è il caso di ironizzare su un concetto di disuguaglianza che assume che tutti i cittadini di ogni nazione abbiano lo stesso reddito. Dopo tutto, questa misura potrebbe essere usata per vedere se la globalizzazione ha contribuito ad aumentare o a diminuire il divario di reddito pro-capite tra i paesi avanzati e quelli del Sud del mondo. Ebbene anche qui emerge un risultato interessante. L'indice di Gini mostra un trend crescente della disuguaglianza se i redditi dei vari paesi non sono ponderati con il peso della loro popolazione su quella mondiale. Se però sono ponderati, allora il trend diventa decrescente. Vuol dire che la globalizzazione funziona nel ridurre il divario di reddito tra i paesi ricchi e quelli poveri?

¹⁸ Ecco alcune ricerche interessanti: Cornia (2003), Ulubasoglu (2004), Palma (2006), Goldberg e Pavcnik (2007), Dreher e Gaston (2008), OECD (2008), Qureshi e Wan (2008), Berg e Nilsson (2010), Celik e Basdas (2010), Berg e Ostroy (2011). Anche per la misura della disuguaglianza emergono problemi con l'uso delle PPP, le quali tendono a sopravvalutare i redditi più bassi e quindi a sottostimare la disuguaglianza. Ciononostante, la disuguaglianza risulta essere aumentata nell'era della globalizzazione neoliberista. Milanovic, ad ogni buon conto, ha affiancato gli indici sopra mostrati (calcolati con base PPP 2005) con altri calcolati con base 1993. Il trend resta crescente, benché i valori siano più bassi. Vedi anche Milanovic (2002; 2009).

Senonché il risultato è meno esaltante quando si escludono la Cina e l'India dai dati mondiali. Il trend dell'indice di disuguaglianza internazionale ponderata, senza Cina e India, ha lo stesso andamento crescente di quello dell'indice complessivo non ponderato. Il che può essere interpretato in modo molto semplice. Se Cina e India hanno un reddito medio superiore a quello di gran parte dei paesi in via di sviluppo e sottosviluppati, l'indice internazionale ponderato tende a decrescere perché la popolazione e/o il reddito medio di quei due paesi crescono di più che negli altri paesi. E torniamo a nutrire un sospetto: forse alcuni successi nella lotta contro la disuguaglianza, come quelli nella lotta alla povertà assoluta, sono dovuti alla resistenza che i governi di certi grandi paesi oppongono agli effetti negativi della globalizzazione piuttosto che alla globalizzazione stessa.

Un vantaggio del concetto di disuguaglianza, rispetto a quello di povertà assoluta, è che non dipende dalla definizione di un arbitrario livello di reddito minimo e quindi può essere applicato anche ai paesi avanzati. Ebbene risulta che la disuguaglianza è aumentata nell'era della globalizzazione anche in questi paesi. Un'indagine dell'OECD (2011, 24) mostra che dal 1985 al 2008 l'indice Gini è aumentato in 17 paesi avanzati su 22, è rimasto pressoché costante in 3 ed è diminuito solo in due, Grecia e Turchia.

Peraltro va fatto notare che l'indice di Gini è una misura imperfetta della disuguaglianza, giacché non tiene conto dell'asimmetria nella distribuzione dei redditi. Non ci permette di cogliere i fenomeni di disuguaglianza più esasperata. I rapporti interdecili e interquintili non sono forse misure eleganti come gli indici di Gini e simili, ma sono più intuitivi e, soprattutto, si avvicinano di più a cogliere la natura di classe del fenomeno.¹⁹ Negli Stati Uniti il rapporto tra il reddito medio del quintile più ricco e quello del più povero è passato da 10,19 nel 1968 al 14,74 nel 2004; mentre la quota di reddito dell'1% più ricco è passata dall'8,3% nel 1981 al 16,08% nel 2004 (Fio-

¹⁹ Sutcliffe (2004, 26), ad esempio, ha mostrato un caso in cui l'indice Gini è sceso dallo 0,67 allo 0,63 tra il 1980 e il 2000 mentre il rapporto tra il reddito dell'1% più ricco della popolazione e quello più povero è aumentato da 216,17 a 414,57.

rentini e Montani, 2012, 87-8).

Ci avviciniamo di più a capire la natura di classe della disuguaglianza se concentriamo l'attenzione sul mondo del lavoro. Recentemente un'indagine dell'International Labour Organization (ILO, 2008) ha passato in rassegna 73 paesi in cui sono disponibili dati affidabili e ha portato alla luce fenomeni impressionanti. Per esempio, il rapporto tra i guadagni medi dei top manager e il salario medio operaio nelle 15 maggiori compagnie degli Stati Uniti è passato da 360 nel 2003 a 500 nel 2007.

Molto significativo è l'andamento della quota salari sul reddito nazionale. Questo è un indicatore del grado di sfruttamento del lavoro, la quota diminuendo quando lo sfruttamento aumenta. Ebbene in 51 dei 73 paesi la quota è diminuita negli ultimi due decenni. In America Latina e nei Caraibi è diminuita di 13 punti tra il 1993 e il 2002, in Asia e nel Pacifico di 10 punti tra il 1985 e il 2002, nei paesi avanzati di 9 punti tra il 1980 e il 2005. Il trend è stato decrescente nella maggior parte dei paesi,²⁰ e la diminuzione è stata particolarmente rapida tra i primi anni '80 e l'inizio del nuovo millennio (ILO, 2008, 1-6).

Si può concludere osservando che, dopo una quindicina d'anni di ricerca e di dibattito, le tesi degli ideologi neoliberisti sono state in gran parte smentite dalle indagini empiriche. I dati sulla povertà assoluta, nonostante che siano viziati dai metodi di misura e di rilevazione e dalla fissazione di soglie di povertà arbitrarie e troppo basse, mostrano che la povertà è diminuita di poco nell'era della globalizzazione contemporanea e soprattutto per merito dei paesi che hanno adottato politiche non liberiste. I dati che misurano la distribuzione *sociale* mostrano che si è allargata la distanza tra il reddito delle classi privilegiate e quello delle classi subalterne, è diminuita la quota salari ed è aumentata la disuguaglianza e la povertà relativa. E ciò è accaduto in quasi tutto il mondo, compresi i paesi avanzati.

²⁰ Le eccezioni sono costituite dai paesi dell'Est europeo, dalla Russia, dal Medio Oriente e dal Nord Africa, dove la quota salari è fluttuata intorno a un trend piatto.

CAPITOLO II

UNA NUOVA FORMA DI IMPERIALISMO

“L'imperialismo non è uno stadio – neppure il supremo – del capitalismo. Esso è fin dall'origine immanente alla sua espansione.”

(Amin, 2002, 71)

Se le ideologie neoliberiste della globalizzazione non ci permettono di cogliere il senso delle trasformazioni del capitalismo dei nostri giorni, allora bisogna rivolgersi altrove. E le teorie dell'imperialismo, per la loro forza di penetrazione critica, sembrano presentarsi come l'alternativa analitica migliore. Senonché il nocciolo di tali teorie è stato elaborato agli inizi del Novecento, e riflette una realtà per molti versi superata dalla globalizzazione contemporanea. Le contorsioni speculative con cui gli epigoni attuali cercano di usare quelle teorie per spiegare il capitalismo di oggi restando fedeli alla dottrina ortodossa, producono spesso distorsioni che tendono a offuscare più che a illuminare la comprensione dell'oggetto d'analisi. Ci fanno dubitare che l'ortodossia marxista-leninista sia uno strumento analitico più penetrante dell'ortodossia neoclassica.

Ciononostante ritengo che, per capire la globalizzazione capitalistica contemporanea bisogna comunque leggere *L'imperialismo* di Lenin; ma per usarlo come pietra di paragone, e non prima di aver letto il *Discorso sulla questione del libero scambio* e *La teoria moderna della colonizzazione* di Marx. Osservando le somiglianze e le differenze tra la realtà attuale e lo schema di Le-

nin, si può riuscire a capire cosa la globalizzazione odierna non è. La griglia di lettura offerta dai testi di Marx servirà invece per distinguere l'essenziale dal contingente e capire cosa essa è.²¹

Nel capitolo finale del primo volume del *Capitale* Marx (1964, I, 828) coglie l'essenza dell'imperialismo capitalistico:

“Come il sistema protezionistico delle origini tendeva alla *fabbricazione di capitalisti nella madre patria*, [la colonizzazione], che per un certo tempo l'Inghilterra ha cercato di mettere in atto *per legge*, si pone come scopo la *fabbricazione di salariati nelle colonie*.”

Nei paesi avanzati l'accumulazione primitiva è stata imposta anche avvalendosi del protezionismo – “un espediente per fabbricare fabbricanti” (ivi, 819) – e usando il “*potere dello stato*, violenza concentrata e organizzata della società, per fomentare artificialmente il processo di trasformazione del modo di produzione feudale in modo di produzione capitalistico” (ivi, 814). Ebbene nelle colonie il capitale imperiale si espande non tanto fabbricando fabbricanti, quanto creando lavoro salariato. Lì usa il potere dello stato non per sostenere l'accumulazione primitiva del capitale locale, bensì per distruggere i sistemi produttivi pre-capitalistici, per gettare sul lastrico i produttori indipendenti, gli artigiani e i contadini, e così creare una classe operaia pronta per lo sfruttamento. Ed ecco

“il segreto scoperto nel nuovo mondo dall'economia politica del vecchio mondo e proclamato ad alta voce: *il modo capitalistico di produzione e di accumulazione*, e dunque anche *la proprietà privata capitalistica*, portano con sé la *distruzione della proprietà privata fondata sul lavoro personale*, cioè *portano con sé l'espropriazione dell'operaio*” (ivi, 836).

Questa è l'essenza della globalizzazione. Nelle nazioni del Centro imperialista è stato usato il protezionismo per sostenere la formazione del grande capitale. Nella Periferia il protezionismo non serve. Serve invece il libero scambio per aprire i paesi del

²¹ Gli argomenti sviluppati in questo e nel prossimo capitolo li avevo proposti nelle linee essenziali in due seminari tenuti a Firenze nel 1999 e nel 2000. Successivamente li avevo pubblicati in Screpanti (2004; 2006).

Sud del mondo all'accumulazione e il potere del capitale multinazionale per esportare in essi il modo di produzione capitalistico.

Forme storiche dell'imperialismo capitalista

Prima di affrontare problematiche teoriche conviene ricostruire, sia pur molto sinteticamente, la storia dell'imperialismo individuando le forme che esso ha assunto nei secoli passati. È una storia iniziata nel XII secolo. Da allora l'imperialismo ha assunto cinque diverse forme o, se si vuole, ha dato vita a cinque diversi regimi delle relazioni economiche internazionali.

La prima forma può essere definita *imperialismo finanziario*. Questo regime imperiale è stato in auge nei secoli XII-XV. Era centrato su tre nuclei geografici: l'Italia Centro-Settentrionale, la Germania Settentrionale e le Fiandre. L'avvio del movimento delle Crociate aveva aperto alle repubbliche marinare italiane i mercati del Medio-Oriente e del Mediterraneo. A partire dal XII secolo Venezia, Genova, Pisa e altre città iniziarono un'espansione commerciale e militare che portò alla costituzione di veri imperi marinari. Sulle loro rotte viaggiavano spezie, seta, lana, broccati, damaschi, avorio, coloranti, profumi, farmaci, pietre preziose, schiavi, tutte merci che venivano esportate in Europa con alti ricarichi. In altre città, Firenze, Milano, Siena, Lucca, si formarono industrie manifatturiere, particolarmente efficienti e innovative nel settore tessile, che pure esportavano prodotti nel resto d'Europa. Un processo simile si verificò nelle città tedesche del Nord che diedero vita alla lega anseatica. L'Hansa, i cui principali centri erano Lubeca e Amburgo, controllava le rotte e i traffici commerciali del Baltico e del mare del Nord, e collegava i mercati russi, tedeschi, scandinavi e inglesi. Trafficcava in legname, pesce, lana, tessuti, frumento, pellicce, rame. Infine nelle città delle Fiandre si sviluppò una fiorente industria tessile. I principali centri, tra cui spiccavano Bruges e Anversa, collegavano i mercati del Nord e del Sud Europa

Benché si fossero formate grosse compagnie manifatturiere e commerciali nelle città più avanzate, l'attività economica in cui

si affermò il dominio del grande capitale era quella dell'impresa multinazionale finanziaria, un tipo d'organizzazione che emerse inizialmente come complementare a quella commerciale, ma che presto divenne prevalente rispetto al capitale mercantile e industriale. Le più potenti compagnie bancarie erano in grado di condizionare le politiche delle grandi monarchie, del Sacro Romano Impero e della Chiesa. Le monete d'oro emesse da Firenze, Venezia, Genova circolavano come i principali mezzi di pagamento internazionale.

La forma statale prevalente era quella dei liberi Comuni in Italia e delle *Reichsstädte* in Germania. Gli stati erano costituiti in repubbliche "popolari" controllate dall'alta borghesia. Il capitale dominava direttamente lo stato, talvolta anche costituzionalmente, o con il sistema dei Consigli Maggiori (cui avevano accesso solo gli esponenti dell'alta borghesia magnatizia), o con il sistema delle Arti Maggiori (le grandi corporazioni controllate da banchieri, mercanti e industriali). Le politiche finanziarie e commerciali delle città-stato erano quindi manifestamente subordinate agli interessi del capitale.

Le contraddizioni prevalenti erano di due tipi. Da una parte, la competizione commerciale e finanziaria dava origine a forti rivalità inter-imperiali. Le repubbliche italiane si trovavano in uno stato di guerra permanente le une contro le altre. Nel Trecento, ad esempio, Firenze fu impegnata in circa 170 guerre. Dall'altra, la formazione di una classe di operai salariati aveva portato nelle città più sviluppate del Nord Europa e dell'Italia centrale all'esplosione di grossi conflitti sociali. Nel Trecento si verificarono rivoluzioni popolari cruente in diverse città, ad esempio Siena, Firenze, Perugia, Lubeca, Bruges, Gand, Liegi.

Questo regime imperiale entrò in crisi tra la fine del Quattrocento e l'inizio del Cinquecento, sostanzialmente per due ragioni. Innanzitutto la scoperta delle Americhe portò allo sviluppo dei canali di traffico atlantici e all'emarginazione di quelli mediterranei e baltici. In secondo luogo la formazione dei grandi stati nazionali europei e le inconciliabili rivalità inter-imperiali delle città-stato portò alla sottomissione politica di quest'ultime e quindi alla perdita di potere economico.

Emerse così un secondo tipo d'imperialismo. Può essere de-

finito *imperialismo mercantile*. Si affermò nei secoli XVI-XVIII. Era caratterizzato dall'estrazione di risorse naturali e prodotti agricoli coloniali, dal saccheggio delle riserve americane di metalli preziosi, dall'emigrazione di coloni europei, dal commercio triangolare di schiavi africani e dallo sterminio delle popolazioni amerinde. Il commercio internazionale era dominato da grandi compagnie commerciali che operavano in condizioni di monopolio e massimizzavano profitti *upon alienation*.

In questo regime imperiale gli stati perseguivano politiche di potenza e di espansione geografica non motivate principalmente dal profitto. Le monarchie assolute cercavano di usare gli interessi capitalistici ponendoli al servizio dei loro obiettivi geopolitici, se non altro perché l'accumulo di riserve d'oro era una condizione necessaria per l'accrescimento della potenza militare. D'altra parte l'aumento della circolazione monetaria agevolava l'espansione delle transazioni interne, l'abbassamento dei tassi d'interesse e lo sviluppo della produzione manifatturiera. Le politiche economiche degli stati, per favorire l'afflusso monetario, erano costantemente tese a creare avanzi delle bilance commerciali, sia con il "deprezzamento" del cambio, sia col protezionismo, sia con il sostegno alle imprese esportatrici, che in alcuni casi, come in Francia sotto Colbert, erano in buona parte di proprietà statale.

La terza forma è quella dell'*imperialismo coloniale*. Ha cominciato ad affermarsi nella prima metà del XIX secolo e ha dato il meglio di sé nella seconda. È entrata in crisi terminale con la "guerra dei trent'anni" (1914-45), in cui sono esplose col massimo di virulenza le rivalità inter-imperiali. In questo regime di relazioni internazionali gli interessi capitalistici tornarono a prevalere sulle politiche statali di potenza, che subordinarono alle esigenze dell'accumulazione. Gli stati si costituirono in repubbliche o monarchie costituzionali in cui il suffragio elettorale ristretto veniva usato per dare ai governi il carattere di "comitati d'affari della borghesia". Le imprese tendevano a organizzarsi in grosse concentrazioni finanziario-industriali che davano vita a cartelli e conglomerate miranti alla costituzione di potere monopolistico nei mercati nazionali. L'urgenza dell'accumulazione rendeva necessario l'allargamento dei mercati e quin-

di l'ingrandimento imperiale. Questo si orientò verso l'Africa, il Medio Oriente e il sub-continente indiano nella forma di occupazione coloniale e verso le Americhe e l'Estremo Oriente nella forma di zone d'influenza.

Il quarto tipo d'imperialismo si è imposto dopo la seconda guerra mondiale ed è durato fino alla fine degli anni '80. Può essere denominato *Imperialismo postcoloniale*. Quest'epoca è stata dominata dagli Stati Uniti e dall'Unione Sovietica, che dopo la guerra si sono sostituiti alle vecchie potenze europee costruendo imperi di tipo nuovo. I due stati si sono ideologizzati e si sono fatti propugnatori del movimento anticoloniale, sono diventati "potenze missionarie motivate da ideali" (Kaplan, 2010). Le ideologie liberale e socialista, di cui si ammantavano, servivano in realtà a coprire due diversi tipi di capitalismo, quello basato sulla proprietà privata e quello basato sulla proprietà statale. Le due potenze egemoni si proiettarono economicamente e militarmente verso il Sud del mondo e cercarono di sostituire i vecchi rapporti di dominio coloniale con relazioni informali di dipendenza, d'influenza e di alleanza. La minaccia nucleare ha impedito l'esplosione di un confronto militare diretto tra i due imperi, i quali però si sono scontrati continuamente nelle zone d'attrito, scatenando molteplici guerre locali in Asia e Africa.

Nell'era dell'imperialismo postcoloniale diversi paesi del Terzo Mondo hanno avviato dei processi di autonomizzazione dalle ex-potenze coloniali. Alcuni di essi, attraverso guerre di liberazione nazionale e rivoluzioni guidate da classi politiche modernizzatrici (di orientamento socialista o liberale, comunque nazionalista) hanno intrapreso dei processi di accumulazione primitiva sotto la direzione dello stato e con l'assistenza di una o l'altra delle due super-potenze imperiali. Quelli che hanno avuto successo sono riusciti a creare le infrastrutture e le precondizioni culturali e sociali dello sviluppo capitalistico, e oggi sono classificati come paesi emergenti.

Il conflitto inter-imperiale tra le due super-potenze si è risolto infine con la vittoria del capitalismo di mercato e lo smantellamento dell'Unione Sovietica. Ma la sconfitta dell'impero del male non ha portato al trionfo di un super-imperialismo americano. Anzi gli Stati Uniti sono entrati in una crisi di egemonia eco-

nomica e politica. È accaduto che l'impennata del processo di globalizzazione neoliberista degli anni '90 ha aperto la strada a una quinta forma di dominio imperiale, quella che illustrerò nel seguito della trattazione.

L'ultra-imperialismo dentro "L'imperialismo"

Il testo classico delle teorie dell'imperialismo novecentesche è *Imperialism; A Study* (1902a) di John A. Hobson.²² In esso è contenuto il vizio originario di quasi tutte quelle teorie, e precisamente nel capitolo dedicato allo studio delle "radici economiche dell'imperialismo". Il vizio consiste nella convinzione che l'imperialismo ha la sua "radice economica" in una qualche carenza del capitalismo.

La radice indicata da Hobson consiste nella tendenza al sottoconsumo causata da una distribuzione del reddito che penalizza i salari rispetto ai profitti. La formazione di mercati monopolistici, impedendo che il progresso tecnico deprima i prezzi delle merci, fa lievitare i profitti ed è responsabile di quella cattiva distribuzione. La conseguente debolezza della domanda interna genera fenomeni di sovrapproduzione, di sottoutilizzazione degli impianti e di eccesso di risparmio rispetto alle opportunità d'investimento. Ciò induce le imprese a proiettarsi sui mercati esteri e quindi a spingere gli stati nazionali a espandere gli imperi.

Rosa Luxemburg abbracciò la tesi di Hobson e formulò una teoria in cui la contraddizione che sta alla base dell'imperialismo consisterebbe nella carenza di domanda effettiva determinata dai bassi salari. La proiezione imperiale nei mercati esteri deriverebbe dal fatto che l'accumulazione del capitale potrebbe procedere solo trovando sbocchi all'estero.

Successivamente diversi studiosi marxisti hanno sentito il bisogno di individuare la radice dell'imperialismo in un qualche difetto economico del capitalismo: la tendenza alla caduta del saggio di profitto, la tendenza alla sovraccumulazione, la tenden-

²² Sono degni di nota anche due articoli sullo stesso tema: Hobson (1902b; 1902c). Peraltro Kautsky (1892) aveva anticipato alcune idee di Hobson sulle radici dell'imperialismo.

za alla crescita del surplus etc. Tutte si risolvono nell'ipotesi che il mercato interno non offre adeguate opportunità d'investimento profittevole e quindi che l'espansione internazionale costituisce una condizione necessaria per l'accumulazione.

Ancora oggi ci sono di quelli che spiegano la globalizzazione come effetto della caduta del saggio di profitto nei paesi avanzati e della conseguente propensione alla depressione, tendenze che avrebbero determinato un aumento delle esportazioni e degli investimenti diretti esteri. Chi ragiona così commette un errore di prospettiva. Dal punto di vista del capitale multinazionale le opportunità d'investimento vanno riferite all'economia globale, e non si può certo dire che la crescita del PIL e della produzione mondiale nel quindicennio a cavallo del secondo millennio sia stata stagnante. Piuttosto, come spiegherò negli ultimi due capitoli, il rallentamento della crescita e degli investimenti interni nei paesi avanzati deve essere considerato come una conseguenza e non come una causa della globalizzazione.

La mia convinzione è che aveva ragione Marx (1970, II, 9): *“La tendenza a creare il mercato mondiale è data immediatamente dal concetto stesso di capitale”*. La proiezione imperiale non deriva da un difetto del capitalismo, ma è una proprietà intrinseca della riproduzione su scala allargata.²³ L'unica vera radice dell'imperialismo è *“accumulare, accumulare!”* E questa è una spiegazione generale: vale per tutte le epoche e tutti i paesi, e non dipende da una qualche ipotesi particolare sull'andamento della distribuzione del reddito o del progresso tecnico. Per dirlo con Amin (2002, 71), l'imperialismo è fin dall'origine immanente all'accumulazione capitalistica.

Lenin, soprattutto per merito dell'influenza di Hilferding (2010), è esente dal vizio originario di Hobson. Concesse solo qualche riga di osservazioni superficiali alla tesi della tendenza al sottoconsumo, e si concentrò invece sulla teoria del monopolio. È questa *“superficialità”*²⁴ che ha reso la sua teoria molto più

²³ Wallerstein (1974-89), Amin (2002), Milios e Sotiropoulos (2009) sono tra gli autori che con più chiarezza hanno sostenuto questa tesi.

²⁴ Kemp (1967), notando che Lenin svicola sul sottoconsumismo di Hobson, individua un *“punto debole”* della sua teoria nel fatto che non sviluppa alcuna tesi alternativa sulle radici dell'imperialismo, neanche quella centrata sulla ca-

generale di quelle dei predecessori. Tuttavia non l'ha resa tanto generale da permetterci di usarla per comprendere appieno le trasformazioni apportate dalla globalizzazione contemporanea.

Secondo Lenin (1917, cap. VII) l'imperialismo può essere definito sulla base di cinque caratteristiche principali:

1. Sviluppo dei monopoli come conseguenza dei processi di concentrazione e centralizzazione dei capitali
2. Fusione del capitale finanziario e bancario con quello industriale e conseguente inasprimento della separazione tra proprietà e controllo
3. Prevalenza dell'esportazione di capitale sull'esportazione di merci
4. Formazione di cartelli monopolistici internazionali che si spartiscono il mondo
5. Spartizione della terra tra grandi potenze imperialiste e inasprimento delle rivalità inter-imperiali

Non mi soffermerò sulle prime tre caratteristiche, che paiono pienamente confermate dall'evoluzione del capitalismo contemporaneo.²⁵ Le ultime due invece non sembrano essersi realizzate, né essere in via di realizzazione, neanche in tendenza. Ciò rende necessario un approfondimento.

Per capire cosa è cambiato di sostanziale dai tempi di Lenin, riguardo a quelle due caratteristiche, bisogna richiamare la famigerata tesi della tendenza all'*ultra-imperialismo*, cioè alla for-

duta tendenziale del saggio di profitto. A me invece questo sembra un punto di forza, perché non fa dipendere la teoria da ipotesi ad hoc. Anche Hilferding accennò alla tendenza al sottoconsumo senza darle molta importanza.

²⁵ Certo si possono fare delle precisazioni, ma non tali da cambiare la sostanza del discorso. Ad esempio si può osservare che con la finanziarizzazione dei mercati globali il rapporto tra il capitale finanziario e quello industriale è diventato molto più complesso di quanto potevano credere Lenin e Hilferding studiando l'economia tedesca d'inizio Novecento. Oppure che il regime di mercato prevalente nel capitalismo globale moderno è quello della concorrenza oligopolistica, piuttosto che del monopolio in senso stretto. Un corollario di questa precisazione è che il progresso tecnico, più che risultare frenato dalla competizione tra grandi imprese, ne è in realtà assecondato, e di conseguenza che il capitalismo non tende alla "putrescenza", come secondo Lenin, semmai alla metastasi.

mazione di un sistema di potere internazionale dominato da un unico “trust mondiale”. Lenin credeva in questa tesi. Lo dichiarò esplicitamente nella *Prefazione* che scrisse per *L'economia mondiale e l'imperialismo* di Bucharin: “Non c'è dubbio che lo sviluppo capitalistico va *nella direzione* di un singolo *trust* mondiale che inghiottirà tutte le imprese e tutti gli stati, senza eccezione alcuna” (Lenin, 1915, 3). Lo dichiarò anche ne *L'Imperialismo*: “l'evoluzione si muove nella direzione dei monopoli, e quindi verso un unico monopolio mondiale, un unico trust mondiale. Ciò è indubbiamente esatto, ma...” (Lenin, 1917, 271).

Com'è noto, Lenin criticò aspramente la “morta astrazione” kautskiana dell'ultra-imperialismo, tacciandola di “ultra-stupidità”. La citazione infatti prosegue: “...ma senza significato”. Qui bisogna fare lo sconto alla *vis polemica* di Lenin se si vuole cogliere l'essenziale. Ciò che veniva imputato a Kautsky era di usare la tesi dell'ultra-imperialismo per consolare le masse con la favola della pace permanente come prospettiva ultima dell'evoluzione imperialista, una favola che voleva far passare una supposta tendenza di lunghissimo periodo per una realtà a portata di mano. In tal modo Kautsky mirava a nascondere la vera implicazione politica dell'imperialismo: l'inasprimento delle rivalità inter-imperiali e quindi la spinta alla guerra. Si trattava di una morta astrazione perché era priva d'implicazioni pratiche, non solo immediate ma anche future, visto che l'esplosione della rivoluzione che sarebbe stata innescata dai conflitti tra imperi avrebbe portato al superamento del capitalismo prima della realizzazione di una qualsiasi tendenza all'“unione mondiale ultra-imperialista”. Un'astrazione inutile, dunque, e politicamente pericolosa, ma *non infondata*, secondo Lenin.

La tesi dell'ultra-imperialismo contiene degli errori di fondo, e una felice intuizione. Degli errori dirò più avanti. La felice intuizione si rivela nell'osservazione che, proprio attraverso il processo competitivo che è insito nell'accumulazione capitalistica, si sarebbe infine arrivati alla costituzione di un ordine mondiale *esente da insanabili contraddizioni inter-imperiali*, cioè a un sistema economico e politico simile a quello che si sta affermando nell'economia mondiale di oggi. In questo senso si può dire che la “morta astrazione” ha infine dimostrato di coglie-

re, almeno parzialmente, un aspetto rilevante dell'attuale regime imperiale.

Secondo Lenin un effetto politicamente rilevante dell'imperialismo nella "fase suprema" è che le contraddizioni inter-imperiali tendono a inasprirsi. Queste nascono dalla simbiosi tra capitale monopolistico e potenza nazionale. Le grandi imprese cercano di fare profitti eliminando la concorrenza nei propri mercati. A tal fine usano lo stato nazionale per proteggere i mercati interni dai concorrenti esteri. Ma i profitti possono crescere solo se i mercati si espandono. Perciò, anche in forza di una certa "unione personale del capitale con il governo", le potenze nazionali sono spinte dalle esigenze dell'accumulazione a espandersi all'estero creando imperi che sono intrinsecamente votati alla crescita. Gli imperi devono crescere perché il capitale vuole valorizzarsi. È l'accumulazione capitalistica che *determina* l'espansione imperialista. In tal modo però i grandi imperi entrano prima o poi in collisione. Né è possibile che il sistema degli equilibri mondiali si stabilizzi in un assetto di pace spartitoria, perché lo sviluppo disuguale dei capitalismi nazionali modifica continuamente i rapporti di forza tra di essi e quindi rende instabile qualsiasi equilibrio di potere. Dunque *le contraddizioni inter-imperiali sono un portato del carattere nazionale del capitale monopolistico.*

Per capire bene il significato di questa conclusione si deve riflettere sulla relazione esistente tra le ultime due caratteristiche dell'imperialismo. La quarta postula che si formino delle associazioni monopolistiche che acquisiscono il controllo di certi mercati o aree geografiche esclusive, cioè che i monopoli delle varie nazioni si costruiscano mercati di sbocco propri, abbastanza isolati gli uni dagli altri e protetti dalla concorrenza delle imprese di altre nazionalità. Così ci saranno dei mercati dominati dai monopoli tedeschi, altri dominati da quelli inglesi e così via. La quinta caratteristica postula che le grandi potenze imperialiste, ponendosi al servizio delle associazioni monopolistiche nazionali, si spartiscono il mondo nella forma di zone d'influenza privilegiate. La spartizione delle zone d'influenza politiche sarebbe una conseguenza e una concretizzazione della spartizione dei mercati. In quest'ottica non è possibile che sussista la quarta

caratteristica senza che si realizzi la quinta, della quale è causa. Dunque si può dire che *esistono le rivalità inter-imperiali perché esistono quelle tra monopoli nazionali.*

L'imperialismo globale

Non c'è dubbio che l'imperialismo ha conservato queste caratteristiche fino alla seconda guerra mondiale. Ma si può dire che l'instabilità causata dalle rivalità inter-imperiali sia una caratteristica essenziale dell'accumulazione capitalistica? O è vero che *il capitale è intrinsecamente cosmopolita*? Ecco cosa ne pensa Marx (1970, II, 9):

“Il capitale perciò, se per un verso ha la tendenza a creare perennemente più pluslavoro, per l'altro ha la tendenza a creare più punti di scambio; ossia qui, dal punto di vista del plusvalore o del pluslavoro assoluto, la tendenza ad attirare a sé, in via supplementare, maggior pluslavoro; *au found*, la tendenza a *propagare la produzione basata sul capitale o il modo di produzione a esso corrispondente. La tendenza a creare il mercato mondiale* è data immediatamente nel concetto stesso di capitale. *Ogni limite si presenta qui come un ostacolo da superare.* [La tendenza del capitale è] di subordinare anzitutto ogni momento della produzione stessa allo scambio, e di sopprimere la produzione di valori d'uso immediati che non rientrino nello scambio, ossia appunto di *sostituire una produzione basata sul capitale ai modi di produzione precedenti e, dal suo punto di vista, primitivi.*”

È la stessa tesi avanzata nel *Discorso sulla questione del libero scambio* e ne *La teoria moderna della colonizzazione*. Secondo questa tesi il capitale esibisce una tendenza di fondo: 1) “a propagare la produzione basata sul capitale”, cioè a espandere le attività in tutto il mercato mondiale, 2) “a propagare il modo di produzione” capitalistico, cioè a sostituirsi ai modi di produzione precapitalistici. Ne deriva che l'accumulazione spingerà gli stati nazionali ad abbattere i limiti all'espansione. Poiché “ogni limite si presenta come un ostacolo da superare”, il capitale userà il potere politico per abolire le barriere protezionistiche piuttosto che erigerle, per distruggere gli imperi nazionali piuttosto che consolidarli. Il grande capitale globalizzato tenderebbe semmai a crea-

re un unico ordine sovranazionale nella misura in cui la concorrenza internazionale debba essere (de)regolamentata e imposta ai recalcitranti. Tale ordine assume la forma del “mercato mondiale”, è un ordine dei mercati, non degli apparati burocratici, ed è regolato da leggi “naturali”, non da costituzioni. Perché questa tendenza si realizzi è necessario che le imprese abbiano raggiunto dimensioni tali da poter effettivamente concepire e programmare un’espansione su scala globale, un’espansione produttiva oltre che commerciale.

Dunque si può dire che l’imperialismo di cui parlava Lenin, lungi dall’essere la fase suprema del capitalismo, ne è stato in realtà solo una fase transitoria: quella in cui le larve delle grosse imprese multinazionali sono cresciute dentro il bozzolo degli stati nazionali nell’attesa di poter rompere l’involucro e librarsi nell’economia mondiale appena raggiunte le necessarie dimensioni globali. Una volta rotto l’involucro, le rivalità inter-imperiali perdono di virulenza e quelle che persistono, ad esempio in forza delle brame di potere politico delle classi dirigenti nazionali e delle conseguenti ambizioni di dominio geopolitico delle grandi potenze, assumono il significato di “contraddizioni in seno al popolo” del grande capitale.

Oggi quelle ambizioni geopolitiche s’incarnano in alcuni stati, come USA, Germania, Giappone, Russia, Cina, le cui classi dirigenti giocano ancora alle grandi potenze imperiali. Le loro azioni generano continuamente dissidi e contrasti politici internazionali che appaiono rivalità inter-imperiali solo perché vengono interpretate, sia da quelle stesse classi dirigenti sia da alcuni critici marxisti-leninisti, entro un’ottica vetero-imperialista. Ma dal punto di vista del capitale multinazionale si tratta solo di resistenze da contrastare o punti di forza da sfruttare (quando fa comodo) nel breve periodo e da superare nel lungo. Il grande capitale può talvolta essere nazionalista, tatticamente; ma strategicamente è cosmopolita. La Boeing può chiedere politiche protezioniste al governo americano, ma vorrà che il Fondo Monetario Internazionale, la Banca Mondiale e l’Organizzazione Mondiale per il Commercio, oltre al Dipartimento di Stato, si adoperino affinché il protezionismo sia abbattuto nel resto del mondo.

L’imperialismo dei Bush può forse essere stato mosso dalla

volontà di mettere i ricchi giacimenti petroliferi del Medio Oriente e dell'Asia Centrale sotto il controllo dei petrolieri americani, e perciò può non essere piaciuto ai petrolieri russi. In un'ottica geopolitica meno ristretta può aver mirato alla costruzione di un nuovo ordine imperiale americano, e quindi si capisce che può aver incontrato la resistenza dei vetero-imperialisti tedeschi e francesi. Ma alla fine si scoprirà che è servito ad aprire quell'area geografica alla penetrazione capitalistica. Quando i cari armati americani si ritirano, possono entrare gli investimenti diretti esteri, e questi saranno tanto americani quanto tedeschi, cinesi o russi.

L'ordine economico mondiale che serve al capitale non è quello delle grandi potenze, dei trattati, delle intese e delle guerre inter-imperiali, bensì quello della *sovereignless global governance*, quello del governo assicurato dai mercati. È un “*non-stato mondiale. Meglio: società mondiale senza stato mondiale e senza governo mondiale*” (Beck, 1999, 26), neanche il governo di uno stato egemone o di pochi stati dominanti.

In questa prospettiva si capisce che le rivalità inter-imperiali non sono insanabili, non sono fondamentali, non sono prodotte dall'accumulazione capitalistica; che i conflitti geopolitici possono essere superati senza inceppare l'accumulazione e anzi devono essere superati proprio per favorirla. Che se ne fanno le grandi imprese multinazionali europee di un impero inglese o tedesco, o anche proprio europeo, quando il loro territorio di conquista è già il mondo intero? E non hanno queste imprese un interesse di fondo in comune con le grandi multinazionali americane, un interesse all'abbattimento di ogni *freno* all'accumulazione e di ogni *limite* all'espansione commerciale e produttiva? E quindi non hanno in comune anche un interesse al superamento dei condizionamenti che possano derivare dalle politiche nazionali dei vari stati, quando sono tali politiche a determinare quei freni e quei limiti?²⁶

²⁶ Per questo motivo sono poco convincenti i tentativi di aggiornamento della teoria leniniana che cercano di riproporre la tesi dell'essenzialità delle contraddizioni inter-imperiali spostandone l'applicazione dalla scala nazionale a quella dei poli imperialisti continentali (vedi, ad esempio, Casadio, Petras e Vasapollo, 2004). Tesi simili furono sostenute qualche anno fa da Callinicos

La mia tesi è che i grandi capitalisti di oggi hanno un *interesse fondamentale* a superare le rivalità inter-imperiali piuttosto che a inasprirle, anche se in molte occasioni alcuni settori dei capitali di certe nazioni cercano di sfruttare le ambizioni vetero-imperiali delle classi politiche. Sulla base di tale tesi, propongo una *prima definizione di “imperialismo globale”*: un sistema di controllo dell'economia mondiale in cui non esistono sostanziali contraddizioni inter-imperiali. Per “sostanziali” intendo: determinate dalla forza che dà sostanza economica alla spinta imperialista, cioè l'accumulazione capitalistica.

Cosa l'imperialismo globale non è

Non è il “super-imperialismo”. Questo concetto è stato elaborato da Mandel (1975, cap. 10) per definire un regime di potere internazionale e un possibile scenario della tendenza prevalente dell'imperialismo: una situazione in cui la lotta tra le grandi potenze approda infine all'affermazione del predominio di un unico impero mondiale su base nazionale. Ovviamente è quello degli USA. Secondo alcuni osservatori è proprio lo scenario che si è infine affermato a partire dagli anni '90 in seguito al crollo dell'impero sovietico, alla crisi del Giappone e all'annaspamento delle economie europee.

Per Mandel l'affermarsi del super-imperialismo USA presupporrebbe il controllo del capitale mondiale da parte del capitale americano. Questa è un'implicazione teorica fondamentale in un'ottica marxista, in un'ottica cioè in cui sono i movimenti economici del grande capitale che determinano le logiche

(1991a; 1991b), il quale però alla luce degli eventi successivi ha saggiamente riveduto le proprie posizioni (Callinicos, 2005). Secondo questa visione, di cui Mandel (1975) è stato uno dei primi e più prestigiosi propugnatori, oggi vivremo in un sistema mondiale caratterizzato dal conflitto fra tre grandi potenze imperialiste continentali, gli Usa, l'Europa e il Giappone. Certo la tesi poteva avere un certo fascino negli anni '70 e '80, quando la potenza giapponese era all'assalto del mercato americano e quella europea s'era già affermata a livello di predominio commerciale mondiale mentre progettava di fare un balzo in avanti con l'euro. Oggi è difficile intravedere queste “super-contraddizioni”, o almeno di vedervi alcunché di essenziale.

politiche degli stati. Se non si accetta una tale implicazione teorica, si deve ritenere che infine l'*autonomia del politico*²⁷ si è imposta in virtù del processo di globalizzazione. I marxisti che criticano ad esempio le tesi di Hardt e Negri sull'impero monolitico postmoderno,²⁸ a maggior ragione devono rifiutare la concezione stessa di un super-imperialismo americano. Se non si dà autonomia del politico, non può esserci super-imperialismo. Infatti non c'è stata nessuna conquista del controllo del capitale mondiale da parte di quello americano. Tra le grandi imprese multinazionali oggi esistenti ce ne sono molte americane, ma anche molte europee e molte giapponesi, e non sembra che le prime si siano mangiate le altre o siano in procinto di farlo. Né sembra che i processi di globalizzazione neoliberista abbiano portato a un aumento di autonomia degli stati rispetto al capitale, neanche negli Stati Uniti.

Ciononostante vari studiosi si sono mossi sulla scia di questa tesi, e hanno tentato di spiegare la globalizzazione contemporanea come la forma di dominio assunta dal super-imperialismo americano nell'epoca del suo trionfo. Tra i più raffinati c'è il tentativo fatto da Panitch (2000) e Panitch e Gindin (2004; 2005). È un contributo particolarmente interessante perché fa emerge con chiarezza la necessità teorica di un'ipotesi di autonomia del politico, necessità che i due autori soddisfano utilizzando le tesi di Brenner (1986) sul processo di "accumulazione politica". Anche Samir Amin (2004; 2012), che in passato aveva sviluppato la teoria di un "imperialismo collettivo della Triade" (USA, Europa e Giappone), recentemente si è mosso verso una visione del capitalismo globalizzato come territorio di conquista

²⁷ Milios e Sotiropoulos (2009, 70-71, 82-83), avendo notato che diverse teorie contemporanee dell'imperialismo di orientamento più o meno neo-leninista tendono a postulare una qualche forma di autonomia del politico, ne stigmatizzano l'estraneità rispetto alla teoria di Marx e ne individuano l'origine weberiana.

²⁸ Hardt e Negri (2002) rifiutano esplicitamente la tesi del super-imperialismo USA. Tuttavia vi scivolano dentro in più occasioni, ad esempio quando attribuiscono alla potenza militare e alla costituzione americane dei ruoli privilegiati nel processo di costruzione dell'Impero. Per altri versi, la tesi dell'Impero postmoderno è riconducibile a quella dell'ultra-imperialismo (Callinicos, 2007, 535).

e di dominio della potenza imperiale americana, almeno nel senso che gli Stati Uniti sono il paese egemone e “capo militare” della Triade.

Altri autori hanno cercato di aggiornare le tesi leniniane muovendosi in una direzione teorica che mi sembra riconducibile a quella del super-imperialismo.²⁹ Pur tributando il doveroso ossequio alla tesi sulle insanabili contraddizioni inter-imperiali, che magari potrebbero manifestarsi nel futuro, riconoscono che nell'imperialismo contemporaneo la comunanza d'interessi economici del Centro capitalistico ha attenuato la virulenza delle rivalità tra imperi. Agli Stati Uniti viene attribuito il ruolo di leader egemonico della Triade e di vero soggetto dominante dell'imperialismo contemporaneo, mentre gli altri stati sono ridotti a suoi deboli antagonisti o collaboratori subordinati. In questo caso l'idea dell'autonomia del politico subisce una torsione che la tramuta in un'ipotesi di *supremazia* del politico. Gli stati nazionali uscirebbero rafforzati dalla globalizzazione e tra essi primeggerebbe il potere dello stato imperiale per antonomasia, un potere capace di imporsi anche alle sue “estensioni civili”, cioè agli organismi economici internazionali, alle imprese multinazionali, alle fondazioni culturali e scientifiche. Le rivalità inter-imperiali sono in qualche modo represses dallo strapotere di un impero, ma non perché il grande capitale mondiale è unificato sotto il comando di quello americano, bensì perché le classi *politiche* degli Stati Uniti sono riuscite ad accumulare una quantità di potere tale da riuscire a disciplinare gli stati e le economie di tutto il mondo.

Una diversa e più realistica impostazione è quella proposta da autori che si muovono nell'alveo delle teorie cosiddette del *new imperialism*,³⁰ ma che per amor di precisione definirei teorie dell'*imperialismo dicotomico*. Pur differenziandosi tra loro su diverse problematiche, questi autori hanno in comune una presa di distanza dalla concezione del super-imperialismo, specialmen-

²⁹ Ad esempio Boròn (2001; 2002), Petras e Veltmeyer (2001). Per una rassegna critica vedi Quaresima (2001).

³⁰ Vedi in particolare Arrighi (1994; 2005), Gowan (1999), Harvey (2003), Harman (2003), Callinicos (2005; 2007; 2009), Serfati (2004), Bello (2005), Ashman e Callinicos (2006), Rees (2006).

te dalla tesi del predominio della politica sull'economia. Ammettono comunque che esiste un impulso espansivo del potere politico distinto da quello del potere economico. Per Arrighi lo stato è permeato da una logica territorialista, che mira all'accrescimento geopolitico e cerca di subordinare ai propri obiettivi l'accumulazione del capitale, e una logica capitalista, che mira a estendere il controllo sulle risorse economiche e cerca di subordinare a sé le politiche territoriali. Harvey riprende questa impostazione, ma tende ad attribuire allo stato il primo tipo di logica e alle imprese il secondo (mentre per Arrighi pertengono entrambe alle politiche statali). Callinicos propone una dicotomia simile, parlando di competizione geopolitica tra gli stati e competizione economica tra i capitali. Le due logiche sono autonome, essendo riconducibili agli interessi di due diverse classi sociali, quella politica e quella capitalista, e tuttavia non sono indipendenti. Per Harvey si troverebbero in una relazione di tipo dialettico implicante cooperazione e antagonismo, per Callinicos darebbero vita a una relazione d'interdipendenza e interconnessione, tendendo a servirsi l'una dell'altra.

Le teorie del super-imperialismo e dell'imperialismo dicotomico divergono su una questione cruciale riguardo all'interpretazione della globalizzazione. Per le prime l'affermazione del potere imperiale americano ha portato al superamento delle rivalità inter-imperiali, dal momento che l'egemonia e lo strapotere militare di un paese sono stati in grado di subordinare a sé, con la forza o con la cooperazione, gli interessi dei capitalisti e degli stati di tutto il mondo. Per le seconde invece le rivalità inter-imperiali persistono e anzi restano fondamentali. Sono determinate sia dalla logica territorialista sia da quella capitalista. Gli autori che si muovono in questa direzione, però, hanno difficoltà a dimostrare l'esistenza di tali super-contraddizioni. Ammettendo che non si tratta di quel tipo di rivalità che può portare all'esplosione di grandi guerre mondiali, ripiegano su una tesi più realistica: le rivalità geopolitiche inter-statali generano comunque conflitto, il quale però si risolve per lo più in guerre valutarie e commerciali.

Alcuni teorici dell'imperialismo dicotomico peraltro tendono a fare una forzatura opposta a quella del super-imperialismo,

tendono cioè a torcere la tesi dell'autonomia del politico verso un'ipotesi di supremazia dell'economico. Per Callinicos (2007, 541), ad esempio, è accaduto che nell'imperialismo contemporaneo “la competizione inter-statale è sussunta sotto quella tra capitali”. Si capisce che questa ipotesi serve per poter continuare a parlare di imperialismo *capitalista* in un'ottica neo-leninista e sostenere che le rivalità inter-imperiali sono comunque riconducibili alla competizione tra capitali. Ma le argomentazioni a sostegno di tale conclusione e dell'ipotesi che la sostiene sono poco convincenti. È possibile che le guerre commerciali e valutarie tra stati abbiano la stessa virulenza e gli stessi effetti dirompenti delle contraddizioni inter-imperiali di cui parlava Lenin? Ed è possibile che conducano all'esplosione di un grande conflitto mondiale e di conseguenza alla rivoluzione proletaria?

La mia impressione è che le teorie dell'imperialismo dicotomico si dibattono in un dilemma. Sono abbastanza convincenti se argomentano in favore della sussunzione della logica politica degli stati sotto quella economica del capitale, ma in tal caso devono rinunciare alla tesi della insanabilità delle contraddizioni inter-imperiali. Possono essere convincenti anche sull'esistenza di forti rivalità inter-imperiali, ma solo se le fanno derivare dalle logiche puramente politiche delle classi dirigenti degli stati nazionali. Così, nel tentativo di salvare la teoria leniniana delle insanabili contraddizioni inter-imperiali, si allontanano da Lenin sulla ben più importante tesi del predominio degli interessi capitalistici su quelli delle classi politiche.

Nella storia del capitalismo solo con l'imperialismo mercantilista (secoli XVI-XVIII) si è manifestato un chiaro predominio degli interessi politici su quelli economici. Sicuramente non è ciò che sta accadendo nella globalizzazione contemporanea. E se pure è vero che oggi alcuni stati del Nord del mondo cercano di resistere al predominio del capitale globalizzato adottando politiche economiche e commerciali che si potrebbero definire *neo-mercantiliste*, è anche vero che la logica capitalista dei “mercati” alla lunga riesce a condannare al fallimento quelle politiche, come argomenterò nel sesto capitolo.

Ora, torniamo alla categoria di *ultra-imperialismo*. Nella versione di Kautsky e Lenin è una forma di dominio del tutto diffe-

rente da quella del super-imperialismo. L'accettazione da parte di Lenin della tesi sulla *tendenza* all'affermazione dell'ultra-imperialismo non è occasionale, né è una svista. È resa necessaria dalla convinzione che esisterebbe un'inesorabile spinta alla concentrazione monopolistica. Se le imprese crescono continuamente di dimensioni e di potere di mercato e si organizzano in maxi-cartelli, prima o poi si dovrà arrivare alla formazione di un unico *trust* mondiale o qualcosa di simile. Tuttavia le contraddizioni inter-imperiali s'inasprirebbero nella "fase suprema" e, portando alla rivoluzione, arresterebbero quella tendenza. Ma ci si può chiedere: cosa accade se le contraddizioni inter-imperiali non esplodono in una grande guerra che scatena la rivoluzione mondiale? Evidentemente la "fase suprema" diventa una fase transitoria, superata la quale dovrà affermarsi l'ultra-imperialismo. Per questo alcuni studiosi leninisti possono interpretare la globalizzazione contemporanea come un processo di affermazione di una forma di ultra-imperialismo. È un'interpretazione del tutto plausibile in un'ottica leninista.

Però, guardando alla realtà, si può veramente credere che la globalizzazione tende a generare ultra-imperialismo? La mia risposta è no. E la ragione è che non è stata osservata nessuna tendenza alla formazione di un unico *trust* capitalistico mondiale. Come ho già osservato, la teoria dell'ultra-imperialismo contiene alcuni errori; il più importante dei quali consiste appunto nella convinzione che la progressiva concentrazione del capitale su scala globale possa portare alla formazione di un unico cartello. In realtà la concorrenza è una componente essenziale del processo d'accumulazione capitalistica. Le dimensioni d'impresa possono aumentare indefinitamente e i profitti possono assumere i caratteri di rendite monopolistiche. Ma, proprio a causa dello sviluppo disuguale causato dalla concorrenza tecnologica, non si potrà mai arrivare alla situazione di un'economia mondiale dominata da un unico cartello. Anzi, l'accumulazione del capitale su scala globale porta, oltre che alla crescita delle dimensioni delle imprese multinazionali, anche all'aumento del loro numero, e quindi rende sempre più difficile la formazione di un maxi-cartello. Nel 1976 esistevano circa 11.000 multinazionali. Nel 2010 erano diventate 103.788 (UNCTAD, 2011).

Lenin comunque non cadde nell'altro errore insito nella teoria dell'ultra-imperialismo, l'opinione secondo cui la realizzazione della tendenza avrebbe portato con sé una riduzione delle sperequazioni e delle contraddizioni nell'economia mondiale. Sostenne anzi che si sarebbe verificata una loro acutizzazione. Il problema è: quali *sperequazioni* e quali *contraddizioni*?

Ebbene è ora possibile precisare la tesi critica di Lenin: le contraddizioni che sono acuite dall'evoluzione dell'imperialismo *non* dipendono dagli antagonismi inter-imperiali. Questi continuano certamente ad esistere, ma hanno perso il carattere dirompente che avevano nell'era dell'imperialismo coloniale. Le contraddizioni che vengono intensificate dalla globalizzazione sono invece quelle determinate dall'antagonismo tra operai e capitale, da una parte, e dalle sperequazioni tra il Centro e la Periferia del sistema capitalistico mondiale, dall'altra. Infatti, se l'accumulazione si nutre di plusvalore, quella su scala globale passa per l'estrazione di un plusvalore globale. Le imprese multinazionali investono dove guadagnano di più, e ciò vale non solo per il capitale industriale, ma anche per quello finanziario. Le esportazioni di capitale dal Nord verso il Sud del mondo, sia nella forma d'investimenti diretti che in quella d'investimenti di portafoglio e speculativi, sono giustificate dalla prospettiva del guadagno e quindi implicano la reimportazione dei profitti. Nel lungo periodo il flusso netto di valore tra il Centro e la Periferia è positivo per il Centro. Ciò implica che l'aumento della disuguaglianza di reddito tra il Nord e il Sud del mondo è un portato intrinseco della logica dell'accumulazione e dello sfruttamento capitalistici su scala mondiale. Non solo, ma nella globalizzazione contemporanea l'aumento dello sfruttamento della Periferia da parte del Centro contribuisce ad accrescere anche lo sfruttamento del proletariato dei paesi avanzati.

C'è anche un altro motivo che rende poco convincente la tesi dell'ultra-imperialismo. Mandel ha portato alla luce una sua importante implicazione politica: si dovrebbe affermare uno "stato mondiale imperialista sovranazionale". Infatti, se non ci sono più contraddizioni inter-capitaliste perché tutti i capitali sono unificati sotto il comando di un unico immenso trust, allora le rivalità nazionali dovrebbero essere controllate dall'azione di un unico

stato mondiale. Un tale stato si farebbe garante del pacifico dominio politico e della regolazione economica del mondo per conto del capitale. Ma dov'è questo ultra-stato? Non certo nell'ONU.

Fra gli studiosi contemporanei, quelli che un po' si avvicinano a una teoria dell'ultra-imperialismo sono Sklair (2001; 2002) e Robinson (2004; 2005),³¹ ma non per la ragione addotta da Callinicos (2007, 535), cioè perché sostengono che il capitalismo globalizzato di oggi si muove per linee transnazionali piuttosto che nazionali. Questa semmai è una delle loro valutazioni più solide. Meno condivisibile è la loro tendenza ad antropomorfizzare il “capitale transnazionale”.

Sklair e Robbins (2002, 84-5) avanzano, da una parte, l'idea secondo cui la “Classe Capitalistica Transnazionale” (TCC) è organizzata in frazioni che “assolvono funzioni complementari per integrare l'insieme”, dall'altra, l'idea secondo cui quella classe sarebbe governata da una specie di comitato centrale segreto, “one central inner circle that makes system-wide decisions.” Anche se “non c'è ancora sufficiente evidenza per dimostrare l'esistenza di un effettivo circolo interno della TCC, la teoria del sistema globale predice che uno ne esiste e che opera per dare unità ai diversi interessi economici, alle organizzazioni politiche e alle formazioni ideologiche e culturali di coloro che formano la TCC.” Recentemente queste idee sono state perfezionate da Sklair e Miller (2010, 484) nella tesi secondo cui la funzione di integrare l'insieme sarebbe assolta dalla “frazione statale” della TCC, frazione composta dai “globalizing state and inter-state politicians and officials.”

Robinson (2005, 7) si è spinto ancora più avanti. Forzando i concetti gramsciani di “egemonia” e “blocco storico”, ha ipotizzato che “la TCC ha tentato di porsi come una nuova classe dirigente mondiale e di dare una qualche coerenza e stabilità al suo

³¹ Insieme ai contributi di Ross e Trachte (1990), McMichael (2000), Sklair e Robbins (2002), Went (2002), Sklair e Miller (2010), concorrono alla costruzione di un innovativo approccio di ricerca che aggiorna e per molti versi va oltre le teorie dell'imperialismo novecentesche. Per delle rassegne critiche delle nuove teorie dell'imperialismo vedi Kiely (2005), Robinson (2007a; 2007b), Callinicos (2007), Milios e Sotiropoulos (2009), Quaresima (2011).

governo attraverso un emergente apparato di TNS.” Il TNS sarebbe niente meno che lo “stato transnazionale”. Certo ci vuole cautela, e due anni dopo Robinson (2007a, 17-8) pare voler aggiustare il tiro: un apparato TNS per il momento è solo “emergente”, e si manifesta in modo ancora imperfetto nelle riunioni della Commissione Trilaterale, del World Economic Forum, del G7, del Consiglio Generale dell’OMC etc. Ciò nondimeno, “una struttura istituzionale transnazionale è andata giocando un ruolo sempre più importante nel coordinare il capitalismo globale e imporre la dominazione capitalistica al di là dei confini nazionali.” Il TNS comunque sarebbe solo uno strumento della TCC. Il vero soggetto storico è la TCC stessa, il “gruppo che esercita la leadership e impone il suo *progetto*” al mondo. Lo fa costruendo un’egemonia ideologica e un blocco storico in cui sono state coinvolte le “nuove classi medie, i lavoratori ben pagati e i professionisti cosmopoliti” (2005, 7).

Più che a Gramsci, mi sembra che bisogna richiamarsi a Kautski per credere che l’impero globale sia governato da un comitato centrale della borghesia mondiale. Sulla base della teoria kautskiana della crescente trustificazione del capitale si potrebbe supporre che quel comitato centrale è comandato dal cartello che unifica organizzativamente gli interessi del grande capitale monopolistico. Ma chi potrebbe credere che questa è la situazione verificatasi con la globalizzazione contemporanea?

Non ci crede certamente Ellen M. Wood (2002; 2003) la quale, pur riconoscendo che nell’era della globalizzazione il capitale multinazionale ha raggiunto la sua universalizzazione, cioè si è pienamente affermato su scala mondiale, non ritiene che oggi siamo in presenza di un ordine imperiale globale capace di fare a meno degli stati nazionali. Riconosce che il dominio capitalistico ha bisogno del potere degli stati per mantenere la disciplina del lavoro e la subordinazione della Periferia al Centro, ma nega che queste funzioni siano assolte da un unico stato, nazionale o transnazionale che sia. Lo strapotere militare e finanziario degli Stati Uniti non ha portato a un super-imperialismo americano, né all’abolizione delle rivalità tra stati. Tuttavia le rivalità inter-imperiali hanno perso il carattere dirompente che avevano all’epoca di Lenin, e si lasciano facilmente ricomporre sotto la

leadership americana quando questa si rivela funzionale agli interessi del capitale globalizzato.

Cos'è l'imperialismo globale

Se è vero che nel modo di produzione capitalistico lo stato serve in ultima istanza le necessità del capitale, allora si può proporre una *seconda definizione di imperialismo globale: un sistema di relazioni internazionali in cui le politiche statali sono spinte a rimuovere i vincoli che gli agglomerati nazionali possono porre all'accumulazione su scala mondiale.*

Il capitale, globalizzandosi, si emancipa dalla dipendenza politica dallo stato-nazione. Agisce in prima persona,³² anzi, in primi attori. Per imporsi ai paesi dominati, ricorre principalmente agli strumenti di comunicazione e di trasporto moderni – strumenti che si sono rivelati molto più veloci, penetranti ed efficaci dei gurka e della legione straniera. E si serve dei mercati che crescono sulle reti create con quegli strumenti. Attraverso tali reti il grande capitale costruisce e gestisce la sua struttura di dominio imperiale nell'atto di valorizzarsi. *La struttura coercitiva fondamentale del domino imperiale globale è la struttura produttiva stessa. La sua struttura amministrativa è l'apparato organizzativo dell'impresa multinazionale.*

Una differenza importante tra l'imperialismo contemporaneo e quello otto-novecentesco sta nel modo in cui il grande capitale si rapporta alle economie periferiche. Il vecchio imperialismo coloniale penetrava nei paesi sottosviluppati senza modificarne sostanzialmente il modo di produzione, lasciandoli ristagnare nelle loro strutture economiche e sociali precapitalistiche, e limitandosi per lo più a estrarre materie prime.³³ Oppure vi penetrava, almeno in alcuni di essi, con l'immigrazione di coloni dal Centro e la costruzione di aree capitalistiche periferiche che tuttavia restavano abbastanza circoscritte. Nell'imperialismo

³² In tal senso vedi anche Arrighi (1994).

³³ L'europeizzazione dell'America e dell'Oceania è un fenomeno precedente all'imperialismo otto-novecentesco e riconducibile al regime mercantilista dei secoli XVI-XVIII.

otto-novecentesco l'opposizione Centro-Periferia è consistita essenzialmente in un contrasto tra paesi capitalistici industrializzati e paesi precapitalistici non industrializzati (Amin, 2002, 17). L'imperialismo globale invece penetra dappertutto con il capitale e trasforma tutto a sua immagine e somiglianza. Con l'esportazione dei beni capitali, della finanza e delle merci, il capitale esporta se stesso. Oggi è proprio il modo di produzione capitalistico che è diventato globale. Quasi non resiste più alcuna sacca di arretratezza precapitalistica.³⁴ Così ecco una *terza definizione: l'imperialismo globale è la globalizzazione del modo di produzione capitalistico.*

Si modificano di conseguenza anche i metodi dello *sfruttamento* imperiale. Intanto si rafforza il meccanismo dello scambio ineguale. Poi cambia la natura dell'uso della forza militare. Questi due meccanismi di sfruttamento e dominio, che pure sono importanti, sono però diventati secondari rispetto ad altri tre meccanismi che ora mi limiterò a elencare, ripromettendomi di tornarci sopra nel prossimo capitolo:

- L'uso di lavoro salariato per l'estrazione di plusvalore nell'impresa capitalistica multinazionale
- L'uso della finanza per l'esproprio di plusvalore e di ricchezza
- L'uso dei mercati (del lavoro, del capitale e delle merci) per mettere i lavoratori di ogni paese in competizione con quelli di ogni altro

Quanto allo scambio ineguale, è un processo che sta diventando sempre più efficace mentre se ne articolano e affinano i meccanismi. C'è uno scambio ineguale connesso alla specializzazione produttiva.³⁵ I paesi del Sud del mondo che esportano merci nel Nord devono fronteggiare ragioni di scambio sfavore-

³⁴ Per Malinconico (2001) il rapporto di capitale si "totalizza", per Wood (2003) si "universalizza".

³⁵ Quello che fu già rilevato e teorizzato da Emmanuel (1972). Vedi Gibson (1980) per una formalizzazione rigorosa.

voli innanzitutto a causa dei bassi salari. Questo effetto potrebbe essere compensato dalla bassa produttività. Ma una delle conseguenze della globalizzazione è che la produttività del lavoro tende ad aumentare rapidamente nei paesi della Periferia, e ciò porta al deterioramento delle loro ragioni di scambio. Inoltre la Banca Mondiale e il Fondo Monetario Internazionale spingono sistematicamente i paesi del Sud del mondo ad aumentare la produzione di prodotti agricoli e di materie prime per l'esportazione. I paesi si adeguano, facendo così crescere l'offerta di *commodities* e quindi facendone diminuire i prezzi di *mercato*. Ciò contribuisce ad aggravare gli effetti della tendenza alla diminuzione dei prezzi di *produzione*. Questi sono meccanismi di scambio ineguale che vengono esaltati nell'imperialismo globale delle multinazionali.

Ce ne sono altri che invece derivano dalle politiche neomercantiliste degli stati del Nord del mondo. Ad esempio alcuni di questi stati insistono perché quelli del Sud abbattano le proprie barriere protezionistiche e magari riducano anche un po' del loro *dumping* sociale e ambientale; nello stesso tempo però tendono a proteggere, tra gli altri, i propri settori agricoli alzando i redditi dei coltivatori. Ciò contribuisce a ridurre la domanda di generi alimentari e materie prime prodotti nei paesi del Sud e fa peggiorare le loro ragioni di scambio. Un'altra conseguenza perversa del neomercantilismo consiste nella tendenza dei paesi avanzati a proteggere le industrie di trasformazione. Ad esempio vengono applicate tariffe abbastanza basse sulle importazioni del caffè crudo, dei semi di cacao, dei semi oleosi, della juta grezza, e tariffe più alte per l'importazione del caffè tostato, del cacao in polvere, degli oli vegetali e dei tessuti di juta. Ciò spinge molti paesi del Sud verso una specializzazione che aggrava lo scambio ineguale.

C'è poi un potente meccanismo macroeconomico di scambio ineguale che colpisce i paesi meno sviluppati e alcuni di quelli in via di sviluppo. Molti di tali paesi devono fronteggiare dei cronici deficit dei conti esteri e quindi delle sistematiche spinte al deprezzamento delle proprie valute rispetto al dollaro e all'euro. La conseguenza è che le ragioni di scambio peggiorano per tutti i prodotti esportati, il che spiega perché certi paesi in via di svilup-

po non riescono a fare grandi passi sulla via dell'industrializzazione.

Ci sono infine due meccanismi di scambio ineguale che coinvolgono anche i paesi emergenti. Questi, per far trainare il proprio sviluppo dalle esportazioni, da una parte si sforzano di mantenere un regime di bassi salari, dall'altra cercano di attrarre investimenti diretti esteri e trasferimenti di tecnologie che fanno aumentare la produttività del lavoro. Di conseguenza le loro merci sono molto competitive, un modo diverso di dire che le loro ragioni di scambio con i paesi avanzati sono sistematicamente sfavorevoli. Inoltre i governi dei paesi emergenti adottano politiche valutarie mirate a mantenere bassi i tassi di cambio col dollaro, l'euro e lo yen. Il che peggiora ulteriormente le loro ragioni di scambio.

E veniamo all'uso della forza militare come strumento di penetrazione imperialista. Certamente non è venuto meno nella globalizzazione contemporanea. Ne è cambiata però la funzione. Oggi serve essenzialmente ad aprire i mercati, ad abbattere le resistenze politiche degli "stati canaglia" (come l'Iraq, l'Afganistan, l'Iran) e proteggere gli stati perbene (come Israele, il Pakistan e l'Arabia Saudita). La differenza fra i due tipi di stati, a parte quella riguardante il fronte su cui si schierano nella guerra del terrore mondiale, di cui parlerò nel prossimo capitolo, riguarda la misura della resistenza culturale e politica all'apertura dei mercati. In quest'ottica è abbastanza irrilevante la bandiera sotto cui combattono le forze di "liberazione" e di "democratizzazione" occidentali. Che sia una a stelle e strisce o crociata o tricolore, si tratta comunque di bandiere che lavorano per gli interessi di tutto il capitale globale e non di quelli di una sola nazione.

Ora devo fare qualche precisazione sul problema dei diversi gradi di sviluppo in cui possono trovarsi i paesi della Periferia. A seconda dell'estensione delle infrastrutture, del tipo di cultura, della qualità delle capacità lavorative e della dotazione di risorse naturali che le imprese multinazionali trovano nei vari paesi, varieranno le forme dei loro investimenti. Così i paesi assoggettati possono esser classificati in diversi gruppi.

In base alla *struttura produttiva*, ci sono:

1. I paesi *non industrializzati*, quelli in cui prevale lo sfruttamento massiccio di risorse naturali attraverso l'introduzione della monocoltura e la distruzione dei metodi e delle unità produttive tradizionali
2. I paesi *parzialmente industrializzati*, quelli in cui viene privilegiata la costruzione di fabbriche manifatturiere che producono a basso costo beni di consumo o beni intermedi a tecnologia semplice
3. I paesi *industrializzati*, quelli in cui vengono localizzate produzioni tecnologicamente avanzate ma standardizzate (macchine utensili, automobili, parti di computer etc.)

In base alla *dinamica dello sviluppo*, si possono distinguere:

1. I paesi *sottosviluppati*, quelli che assistono a processi d'impovertimento assoluto, con tassi di crescita del PIL bassi e tassi di crescita del PIL pro-capite che possono anche essere negativi (una cinquantina di paesi in condizioni di "estrema povertà", la maggior parte dei quali si trovano in Africa)³⁶
2. I paesi *in via di sviluppo*, quelli in cui si verificano processi di impoverimento relativo, con saggi di crescita del PIL pro-capite troppo bassi per recuperare il gap con le economie capitalistiche avanzate (alcuni paesi dell'America Latina, dell'Europa orientale e del mondo arabo)
3. I paesi *emergenti*,³⁷ quelli che (per lo più trasgredendo qualcuna delle più fondamentali regole della globalizzazione neoliberista e facendo ampio ricorso al protezionismo, al *dumping* e alle politiche industriali e valutarie) sono riusciti

³⁶ Dopo un lungo periodo di stagnazione, l'Africa ha avuto un processo di sviluppo abbastanza intenso dal 2001 al 2007, con un tasso medio di crescita annuale del PIL tra il 4,9% e il 6,7%. In seguito alla crisi il tasso di crescita è calato all'1,7% nel 2009. Naturalmente le situazioni sono molto differenti in diversi paesi, alcuni dei quali (ad esempio Sud Africa, Angola, Ciad, Guinea, Etiopia, Mauritania, Sudan, Uganda) hanno avuto saggi di crescita molto elevati, mentre altri (ad esempio Repubblica Centro Africana, Eritrea, Liberia, Madagascar, Seycelle, Zimbabwe) hanno avuto tassi di crescita negativi anche durante alcuni anni del boom globale. Resta il fatto che ben 33 dei 48 paesi che l'ONU definisce *least developed countries* si trovano in Africa.

³⁷ Tra questi figurano alcuni paesi "in transizione" al capitalismo di mercato.

ad avviare processi d'intensa accumulazione capitalistica e che quindi stanno riducendo il loro divario col Centro dell'impero (vari paesi dell'Estremo Oriente, dell'America Latina, dell'Est europeo e qualcuno dell'Africa)

Quanto all'impoverimento, non lo si capisce se ci si lascia confinare al dibattito sull'andamento della povertà "assoluta". Per comprenderlo bisogna studiarlo come fenomeno di classe, come impoverimento delle classi subalterne. Oggi investe ogni nazione, sottosviluppata, emergente o avanzata che sia. Ed è vero che in ogni paese, come effetto dell'imperialismo globale, "la ricchezza nazionale ormai è, per natura, tutt'uno con la *miseria popolare*" (Marx, 1964, I, 834). La crescita della disuguaglianza nella distribuzione del reddito è infatti una conseguenza dell'aumento dello sfruttamento capitalistico globale.

I paesi del Sud del mondo sono quasi tutti, in maggiore o minore misura, penalizzati dal divario tecnologico con i paesi dominanti e da strutturali differenze di produttività del lavoro. Perciò le multinazionali v'investono solo se i salari saranno tanto contenuti da assicurare un basso costo del lavoro e un'elevata competitività. E siccome un grosso esercito di riserva industriale è una condizione essenziale per il mantenimento di bassi salari, in questi paesi sarà molto alta anche la disoccupazione, la sottoccupazione, l'inoccupazione. In altri termini, non è tanto la povertà assoluta di un paese in via di sviluppo che merita di essere studiata: è la povertà dei lavoratori e soprattutto la sua funzionalità economica.

Questa povertà, in effetti, assolve più di una benefica funzione. Non serve solo a consentire lo sfruttamento nei paesi a bassa produttività. Serve anche a esaltare lo sfruttamento del lavoro nei paesi avanzati. Da una parte la competitività delle merci prodotte nei paesi assoggettati contribuisce a ridurre l'occupazione nei paesi avanzati; dall'altra l'emigrazione dal Sud al Nord del mondo vi fa aumentare la forza lavoro. Entrambi i processi contribuiscono a far crescere l'esercito di riserva, e quindi a frenare i salari, anche nei paesi del Centro imperiale.

Si verifica così un fenomeno del tutto nuovo rispetto all'imperialismo otto-novecentesco. Nell'imperialismo globale di oggi lo

sfruttamento dei paesi assoggettati è funzionale all'aumento dello sfruttamento nei paesi del Centro imperiale. Del resto è noto che la disuguaglianza nella distribuzione dei redditi è in aumento anche nei paesi ricchi e super-ricchi. Ed è un fenomeno che coinvolge in maggiore o minore misura l'intera classe operaia.

Tutto ciò ci fornisce un utile indizio intorno alla questione dell'individuazione dei soggetti rivoluzionari. Non voglio affrontare questo problema qui. Mi limiterò a osservare che l'imperialismo globale, lungi dal rendere demodé il conflitto di classe, lo esalta, lo estende, lo esaspera e, soprattutto, lo globalizza. In prospettiva lo unifica. Ed è il tipico conflitto del modo di produzione capitalistico: la lotta di classe tra capitale e lavoro – tendenzialmente, tra il capitale globale e il proletariato internazionale.

Un imperium maius senza sovrano

Il problema è: se lo sfruttamento richiede l'attivazione di una struttura di potere, come si fa a garantire quello globale? La gerarchia di fabbrica è necessaria per lo sfruttamento nel processo produttivo al livello microeconomico. Lo stato nazionale è necessario per il mantenimento della disciplina sociale delle classi subalterne, cioè per assicurare le condizioni politiche dello sfruttamento. Sarà dunque necessario che venga attivato un qualche tipo di struttura di potere globale per assicurare lo sfruttamento su scala mondiale. Sarà necessario un impero globale, dove il termine "impero" deve ora essere inteso nel senso latino di *imperium*, insieme di poteri.³⁸

³⁸ *Imperium* era il complesso dei poteri decisionali e coercitivi attribuiti ai magistrati (consoli, pretori, questori, edili etc.) dal popolo romano. Nell'epoca della repubblica si distingueva un *imperium domi* e un *imperium militiae*. Il primo era esercitato entro i confini del pomerio e poteva essere limitato dalla *provocatio ad populum* (con la quale il popolo poteva togliere ai magistrati il potere coercitivo). In questa maniera l'*imperium* non prevaricava la sovranità popolare, almeno formalmente. Il secondo era esercitato fuori dei confini cittadini, e non era limitato dalla *provocatio*. Con Ottaviano si affermò l'*imperium maius*. Veniva attribuito dal Senato al *Princeps* facendolo *Imperator*, cioè assegnandogli il potere di comando sui proconsoli e i governatori delle province, oltre che sui re degli stati *socii*. Siccome l'*Imperator* era dotato

La novità sta nel fatto che il carattere globale dell'imperialismo, cioè il tendenziale superamento delle limitazioni nazionali all'accumulazione capitalistica, rende impossibile usare gli stati nazionali nel modo tipico dei vecchi imperi ottocenteschi e novecenteschi. Le colonie non esistono più. E tuttavia il capitalismo globale ha bisogno di disciplinare gli stati nazionali, di regolare le loro politiche, e non solo di quelli del Sud del mondo. In altri termini, la difficoltà teorica sta nel fatto che l'imperialismo globale avrebbe bisogno di una testa pensante e dirigente, ma è una struttura intrinsecamente acefala, o meglio, come vedremo più avanti, ha molte teste.

A parte i più generali motivi di perplessità nei confronti delle teorie del super-imperialismo americano, cui ho già accennato, ritengo che sarebbe un errore credere che l'*imperium* globale sia assicurato dall'imperialismo di una sola nazione. È un errore in cui si cade tanto più facilmente di questi tempi, osservando il ruolo di sceriffo con cui gli Stati Uniti continuano a proporsi sulla scena mondiale. È un errore in quanto si tende in questo modo a concentrare l'attenzione sul solo potere militare, mentre la regolazione dell'economia mondiale ha bisogno anche di altri strumenti di potere, di ben altri strumenti di potere. Si tratta infatti di regolare la creazione di moneta internazionale, i flussi di finanza internazionale, le politiche monetarie e fiscali nazionali, la protezione dei diritti di proprietà oltre i confini nazionali, l'abbattimento delle barriere protezionistiche, la creazione di infrastrutture per l'accumulazione su scala mondiale, l'apertura dei mercati e la mercificazione di beni e servizi, tutte cose che non possono essere fatte dai *marines* americani, tutte cose che richiedono l'approntamento di strumenti di disciplina e regolazione mondiale molto più articolati di quanto il Pentagono riesca solo a concepire.

Oggi “possediamo un sistema di *governance* globale, ma sia-

anche della *tribunicia potestas*, cioè della prerogativa di rappresentare il popolo (con diritto di veto) nel senato, contro di lui non si poteva sollevare la *provocatio ad populum*. Il suo potere era superiore a quello di qualsiasi stato, unità amministrativa e istanza democratica. In questo senso si poté affermare che *imperium superat regnum*: il potere imperiale come istituzione domina ogni potere statale e amministrativo, oltre che la volontà popolare.

mo privi di un governo globale” (Stiglitz, 2001, 5). Dunque, come funziona la regolazione dell’impero globale? Ebbene funziona, come in un processo “organico”, sulla base di leggi che sembrano “naturali”. Richiamando e contraddicendo Hardt e Negri, direi che l’*imperium* “sorge in qualche modo spontaneamente dall’interazione tra forze globali radicalmente eterogenee, come un armonico concerto”,³⁹ diretto però dalle mani, tutt’altro che invisibili e neutrali, del “mercato” mondiale. Non esiste una mente centrale, uno stato o super-stato mondiale che eserciti il comando su tutto il processo. Esiste piuttosto una molteplicità di centri di *governance*. Alcuni sono organismi internazionali, la Banca Mondiale, il Fondo Monetario Internazionale, l’Organizzazione Mondiale per il Commercio, la NATO, l’ONU. Altri sono banche centrali di governi nazionali, *in primis* la Federal Reserve e la Banca Centrale Europea. Altri ancora sono gli stessi governi dei principali paesi capitalistici.

I più importanti infine sono quella miriade di centri di *governance* che passano per il cosiddetto “mercato”. Ma bisogna fare attenzione: quando si dice che “il mercato è sovrano” si usa una metafora. Il mercato non è un agente decisionale o un soggetto giuridico. È sovrano nel senso che lo sono gli agenti economici in esso operanti, quelli che *fanno* il mercato. Tra questi primeggiano le imprese multinazionali, le quali, pur non essendo dotate di sovranità politica, riescono a dettar legge ai soggetti che ne sono formalmente dotati.

Tutti i vari centri decisionali internazionali interagiscono tra loro in complessi rapporti di competizione e cooperazione, contribuendo in vari modi, senza che nessuno l’abbia pianificato, a rendere operative e stringenti le leggi dell’accumulazione, le leggi che regolano lo sfruttamento del globo da parte del capitale multinazionale. Il carattere organico o “naturale” di questo tipo di regolazione non deve tuttavia trarre in inganno. Non c’è nulla di propriamente naturale in esso, che resta pur sempre una forma di regolazione basata su azioni intenzionali. Il punto è che le stesse agenzie di *governance*, nazionali o sovranazionali che siano, non rendono conto a soggetti politici costituenti, come

³⁹ Si noti che questa tesi viene citata da Hardt e Negri (2000, 3) per stigmatizzare una teoria che non condividono.

possono essere i cittadini del mondo o anche solo quelli di alcuni grandi paesi. Esse stesse devono rendere conto a delle leggi dell'accumulazione che sembrano indipendenti dalla volontà umana.

In tale sistema di governo del mondo i mercati dettano legge agli stati, e nella misura in cui questi devono rendere conto ai cittadini, svuotano le istituzioni democratiche di potere decisionale, trasformandole in apparati di raccolta del consenso e repressione del dissenso. Tendono così a instaurare una *sovereignless global governance*. Trasformano i capi di governo in *Gauleiter* della dittatura del capitale multinazionale. Nelle politiche interne gli impongono il compito di attuare le “riforme strutturali” necessarie per livellare globalmente il costo del lavoro, la pressione fiscale sulle imprese e le politiche di tutela dei cittadini dalle esternalità negative prodotte dall'accumulazione capitalistica. Nelle politiche estere li spingono ad agire per favorire l'apertura di tutti mercati alla penetrazione del capitale multinazionale e per disciplinare i paesi recalcitranti al libero commercio.

I meccanismi di “governo senza sovrano” assumono la forma di processi di *feed back* che nel loro complesso operano come automatismi funzionali alla stabilizzazione dell'equilibrio sociale di dominio e sfruttamento mondiale. Si tratta di veri e propri meccanismi disciplinari, dei quali almeno quattro, che chiamerò disciplina commerciale, finanziaria, terroristica e ideologica, meritano di essere enucleati e spiegati. Alla loro illustrazione è dedicato il prossimo capitolo.

CAPITOLO III

IL GOVERNO DELL'IMPERO GLOBALE

“Imperium superat regnum.”
(Marco A. Aurelio)

“Il mercato è sovrano.”
(Luca C. Montezemolo)

In questo capitolo cercherò di dar corpo all'idea che l'impero globale governa il mondo senza aver bisogno di un'autorità politica sovrana. L'accumulazione porta con sé la penetrazione del modo di produzione capitalistico in tutte le aree geografiche, e attiva alcuni meccanismi disciplinari che si risolvono in strumenti di sottomissione e sfruttamento dei paesi della Periferia e del proletariato mondiale da parte del capitale multinazionale del Centro. Enuclerò quattro di tali meccanismi, e parlerò di disciplina commerciale, monetaria, terroristica e ideologica. La tesi centrale è che sono meccanismi “organici”. Per dirlo con Marx, sembrano regolati da una “cieca legge di natura”.

Il Moro non aveva solo colto la spinta del capitale a globalizzarsi, aveva anche capito l'essenza della globalizzazione contemporanea: la tendenza del capitale a governare il mondo attraverso il mercato. Globalizzazione è innanzitutto espansione del *mercato* mondiale. E il mercato opera attraverso la “legge del valore”. Questa è una legge della competizione tra capitali che imprime ai prezzi di mercato una tendenza verso i prezzi di produzione e ai rendimenti una tendenza all'uniformità. È una legge fondamentale del capitalismo. È essa che determina il suo “equilibrio sociale”.

I meccanismi disciplinari che governano l'equilibrio emergono non come conseguenza di una politica o di un piano centrale, bensì come risultati di una molteplicità di azioni non coordinate di una miriade di soggetti economici e politici, ciascuno dei quali ignora gli effetti complessivi delle proprie decisioni. E benché ognuno di essi, prime fra tutte le imprese multinazionali, sia internamente strutturato come organizzazione gerarchica di potere, l'ordine mondiale che contribuiscono a creare ha una struttura di mercato o di rete. Attraverso gli scambi che si dipanano in questo tipo di struttura circolano le merci, le attività finanziarie, i capitali, le informazioni, le ideologie che governano il sistema capitalistico mondiale. Fa eccezione l'azione disciplinare di tipo militare, che ovviamente è messa in atto da strutture di tipo gerarchico. Ma, come vedremo, anche in questo caso opera un meccanismo di *feed back* che assume i caratteri della reazione "organica".

Prima di esporre la teoria è necessario indulgere in una digressione metodologica. Quando prende corpo un'azione collettiva globale, quale può essere un'ondata di panico nei mercati finanziari, il "salvataggio" di un paese in crisi da parte del FMI e della BM, o una guerra per la libertà contro un paese canaglia, i vari soggetti decisionali possono perseguire obiettivi diversi, non solo una differente finalità per ogni soggetto, ma anche più di una per uno stesso soggetto. Alla decisione di portare la guerra in Afghanistan, ad esempio, i governi dei vari paesi belligeranti possono essere stati spinti da motivazioni eterogenee, così come è verosimile che l'intervento di un singolo paese può essere stato motivato diversamente dal Presidente, dal Segretario di stato, dal Pentagono, dalla CIA, dalle multinazionali, dai petrolieri etc. Alla fine della guerra alcuni obiettivi saranno stati conseguiti, altri no. Alcuni soggetti decisionali ne usciranno soddisfatti, altri frustrati. Va da sé dunque che gli effetti dell'azione potranno essere spiegati in diversi modi: la vittoria della libertà e della democrazia, l'assunzione del controllo sugli oleodotti, la punizione dei terroristi islamici, l'estensione del potere imperiale americano, l'apertura di un territorio alla penetrazione del capitale multinazionale. E ognuna di esse avrà qualche elemento di validità.

Tuttavia chi cerca una spiegazione che vada al nocciolo delle cose non può limitarsi a elencare varie osservazioni più o meno superficiali. Tra le tante cause deve essere in grado di individuare qualcuna fondamentale che sia riconducibile all'azione e agli obiettivi dei soggetti *dominanti* nell'azione collettiva. Poi deve verificare se l'azione ha contribuito a conseguire gli obiettivi. Se questi sono determinati da *interessi comuni* ai molti attori, e se la numerosità dei soggetti e l'opacità delle loro intenzioni rende difficile individuare le motivazioni individuali, la spiegazione può assumere i caratteri di una giustificazione apparentemente olistica: l'azione ha prodotto risultati "funzionali" al conseguimento di quegli interessi comuni e dunque sono questi che vanno indicati come la causa fondamentale del fenomeno.

Per restare all'esempio di prima, l'interesse del capitale multinazionale alle guerre per la libertà contro i paesi canaglia è un interesse all'apertura dei mercati e all'abbattimento di ogni ostacolo al libero movimento dei capitali e delle merci. Che solo alcuni manager d'impres multinazionali lo abbiano dichiarato esplicitamente non ha importanza. E sarà difficile rintracciare tutti i flussi d'informazione e tutti i tipi di pressione economica e politica esercitati dalle varie imprese sui governi belligeranti. Ma non sarà necessario, se ha senso attribuire loro un interesse comune. Ciò che conta è che tutte hanno quel tipo d'interesse e che tutte possono aver avuto quell'obiettivo; e che alla fine l'hanno conseguito.

Si noti che un tale tipo di spiegazione non è funzionalista, nonostante l'apparenza, giacché sono stati individuati i nessi causali principali del fenomeno. Né l'uso di una semplificazione linguistica riferita a un soggetto collettivo (il capitale multinazionale) deve far scivolare verso qualche forma di misticismo olistico. Infatti quel "soggetto" deve essere inteso come un insieme di entità autonome (le imprese multinazionali) che si ritiene abbiano agito concretamente, con le lobby, l'influenza politica, la corruzione, i finanziamenti, i masse media etc., in quanto soggetti individuali. Che poi i risultati dell'azione collettiva possano essere andati oltre le intenzioni di alcuni decisori, non è un problema, anzi, è proprio ciò che ci si deve aspettare quando si studia un fenomeno così complesso.

La chiarificazione metodologica mi permette di affrontare subito un problema cruciale nello studio del governo dell'impero globale. In questo capitolo sosterrò che la disciplina degli stati, delle organizzazioni sindacali e di tutte le istituzioni nazionali e locali viene esercitata organicamente attraverso i mercati, in particolare quelli delle merci e dei capitali, e che le dinamiche della guerra e del terrore vengono piegate a servire gl'interessi del capitale globale. Il buon funzionamento dei processi disciplinari però richiede che siano svolte alcune azioni di *governance centrale* che dei mercati costituiscono un presupposto. In particolare, se la globalizzazione deve servire il processo di accumulazione, è necessario che venga prodotta moneta internazionale in quantità crescente, in modo da sostenere un continuo aumento del volume delle transazioni reali e finanziarie. Inoltre è necessario che anche la domanda effettiva mondiale sia crescente e quindi che esista almeno una grande economia nazionale capace di trascinare, con le proprie importazioni, le esportazioni e la produzione di tutti i paesi. Infine, per far sì che i processi bellici servano a sottomettere i paesi periferici recalcitranti senza acuire le rivalità tra i paesi avanzati, è necessario che le forze armate di un paese dominante abbiano sviluppato una potenza tale da scorgiare ogni velleità vetero-imperiale degli altri paesi.

Ciò che ha permesso agli Stati Uniti di assolvere per molto tempo le tre funzioni di *banchiere*, *motore dello sviluppo* e *sceriffo* su scala mondiale è il vantaggio dimensionale che avevano rispetto a tutte le altre economie. La grande portata dell'economia americana ha creato una certa sinergia tra le politiche fiscali, monetarie e belliche, di modo che il perseguimento di ognuna delle tre funzioni facilitava il conseguimento delle altre. Il notevole peso della produzione americana su quella mondiale ha permesso al governo di attuare politiche fiscali espansive senza risentire molto del vincolo esterno. Tale vincolo, per di più, è stato allentato anche dalla capacità degli Stati Uniti di finanziare i propri deficit commerciali emettendo la moneta di riserva internazionale. In queste condizioni le politiche fiscali espansive americane si risolvono in creazione di domanda aggregata per il resto del mondo. Inoltre la possibilità di espandere la moneta senza limiti ha consentito di monetizzare il debito pubblico e di

mantenerne basso il servizio. Infine, la possibilità di attuare politiche fiscali espansive in deficit ha consentito il finanziamento delle enormi spese militari necessarie per assolvere la funzione di sceriffo globale.

Tuttavia questo privilegio dimensionale americano si è andato deteriorando col passare del tempo e con il procedere della crescita degli altri paesi. Oggi il predominio economico americano è in regresso, anche per merito della globalizzazione, e sembrerebbe che la capacità del governo di Washington di svolgere bene le funzioni di banchiere e motore dell'economia mondiale stia venendo meno. Ci troviamo probabilmente nel mezzo di una transizione verso un nuovo assetto delle relazioni internazionali, transizione che la crisi attuale sta accelerando. Non è da escludere, come argomenterò nell'ultimo capitolo, che nei prossimi anni le tre funzioni di *governance* centrale verranno svolte in modo diverso da come è accaduto in passato.

La "legge del valore"

Nel terzo volume del *Capitale* Marx (1964, III, 998) afferma:

“In questa forma assolutamente specifica del valore, il lavoro appare da un lato solamente come lavoro sociale, dall'altro la ripartizione di questo valore sociale e la reciproca integrazione, il ricambio organico dei suoi prodotti, la subordinazione al meccanismo sociale e l'inserimento in esso, sono lasciati alle azioni casuali, che si annullano reciprocamente, dei singoli produttori capitalistici. Poiché questi si trovano l'uno di fronte all'altro soltanto come possessori di merci, ed ognuno cerca di vendere la sua merce il più caro possibile [...] la legge interna impone se stessa semplicemente per mezzo della loro concorrenza, della loro reciproca pressione, tramite le quali gli spostamenti si compensano a vicenda. La legge del valore agisce qui solo come legge interna, come cieca legge di natura nei confronti di singoli agenti e *impone l'equilibrio sociale* della produzione in mezzo alle sue fluttuazioni accidentali.”

È per mezzo della legge del valore che i mercati impongono “l'equilibrio sociale” adeguato all'accumulazione capitalistica. Nel *Capitolo VI inedito* (1969, 72) Marx chiarisce:

“*Produttività del lavoro* in genere = *massimo di prodotto con minimo di lavoro*, e quindi merci il più possibile a buon mercato. Nel modo di produzione capitalistico, questa diventa una *legge* indipendentemente dalla volontà dei singoli capitalisti. E questa legge si realizza solo coinvolgendo l'altra: che cioè la scala della produzione non dipende dai bisogni dati, ma al contrario la massa dei prodotti dipende dalla scala di produzione (sempre crescente) prescritta dal modo di produzione. Il suo fine è che ogni prodotto ecc. contenga il più possibile di *lavoro non pagato*, cosa che si può ottenere soltanto con la *produzione per la produzione*. Ciò si presenta, da una parte, come *legge*, nella misura in cui il capitalista il quale producesse su scala troppo piccola incorporerebbe nei prodotti più lavoro di quanto socialmente necessario – e quindi come applicazione adeguata della *legge del valore*, che solo sulla base del modo di produzione capitalistico si sviluppa in forma completa –, dall'altra come *spinta* del capitalista singolo a cercar di abbassare il *valore individuale* della sua merce *al di sotto* del suo valore socialmente stabilito, per infrangere questa stessa legge o volgerla astutamente a suo vantaggio.”

Marx non è stato soltanto il primo teorico della globalizzazione come tendenza intrinseca del modo di produzione capitalistico. È stato il primo a capirne *la legge fondamentale di regolazione*, la legge con cui l'impero dell'Idra “impone l'equilibrio sociale”. È la “legge del valore”, ovvero *il processo di mercato*. La concorrenza assicura che la produzione sia organizzata in modo efficiente e il lavoro sia sfruttato al meglio: massima produttività del lavoro significa massimo di prodotto con minimo input di lavoro.⁴⁰ Il mercato genera l'unico “equilibrio sociale” adeguato al sistema capitalistico. La sua “legge di natura” s'impone ciecamente, cioè senza bisogno di costituzioni, di parlamenti, di piani centrali, senza bisogno di un sovrano imperiale. Per funzionare gli bastano le miriadi di piccoli “sovrani” che governano le imprese alla ricerca del massimo profitto. Questi spingono all'espansione globale, tra l'altro, per avvantaggiarsi delle economie di scala. Infatti “la massa dei prodotti dipende dalla

⁴⁰ Ciò che rende illuminante la formulazione marxiana di questa legge non è tanto l'idea che il mercato spinga i prezzi delle merci verso i valori-lavoro, quanto la descrizione del processo concorrenziale con cui il lavoro viene allocato e sfruttato efficientemente.

scala di produzione (sempre crescente) [...] Il suo fine è che ogni prodotto ecc. contenga il più possibile di *lavoro non pagato* [...] Il capitalista il quale producesse su scala troppo piccola incorporerebbe nei prodotti più lavoro di quanto socialmente necessario". D'altra parte la "*spinta* del capitalista singolo a cercar di abbassare il *valore individuale* della sua merce *al di sotto* del suo valore socialmente stabilito" si risolve in uno stimolo all'innovazione tecnologica.

La forma ideale di regolazione capitalistica è la *sovereignless global governance*. La cieca legge di natura di cui parla Marx funziona sulla base del libero movimento dei capitali (incluso il "capitale merce"). La ricerca del massimo profitto induce i capitalisti a effettuare continuamente operazioni di arbitraggio, investendo nei luoghi e nei settori in cui i saggi di rendimento sono più alti e disinvestendo da dove sono bassi. Questo processo da una parte determina una tendenza al prezzo unico per ogni bene e attività, dall'altra una tendenza all'uniformità dei saggi di rendimento.⁴¹ Perché la legge funzioni bene non è necessario che tutti i requisiti produttivi siano perfettamente mobili, basta che lo sia il capitale. Se il lavoro è poco mobile, sarà il capitale ad andare a cercare quello più economico. In questa maniera anche il salario tenderebbe all'uniformità.

Nella realtà del capitalismo contemporaneo, tuttavia, tali uniformità sono lungi dall'essere verificate. E le ragioni sono molteplici. Innanzitutto i mercati non sono perfettamente concorrenziali (come invece assumeva Marx sulla scorta di Smith e Ricardo). Ma questo fatto non altera la sostanza del discorso. Basterà ammettere che in presenza di concorrenza oligopolistica i saggi di profitto tenderanno a convergere verso una struttura che esprime anche i gradi di potere di mercato delle imprese, oltre ai costi di produzione. In secondo luogo le tecnologie sono diverse da paese a paese cosicché, il lavoro non essendo perfettamente mobile, i salari potranno essere più alti nei paesi e tecnologia avanzata. Però la mobilità del capitale indurrà trasferimenti di tecnologie che avranno come effetto la riduzione dei differenziali di produttività e di salario. Certo, fino a quando solo alcune nazioni

⁴¹ Nei mercati finanziari si tratta di uniformità dei saggi di rendimento per tutte le attività di pari scadenza e rischio.

manterranno la leadership nell'innovazione tecnologica, i salari resteranno differenti tra paesi e paesi.

Si verificherà comunque una convergenza del costo unitario del lavoro (il rapporto tra salario e produttività). Le imprese cercano minimizzare i costi, la componente principale dei quali è il lavoro. La convergenza del costo del lavoro si risolve in un suo livellamento internazionale verso il basso, cioè nella massimizzazione dello sfruttamento globale, ed è questo l'equilibrio sociale che veramente interessa al capitale.

In terzo luogo esistono costi di trasporto che rendono difficile trasferire alcune merci in modo da uniformarne il prezzo al livello internazionale, ma è vero che il progresso tecnico tende ad abbassare continuamente questo tipo di costi. In quarto luogo esistono beni, tra cui molti servizi, che non sono trasferibili e quindi che non possono avere un prezzo internazionale uniforme. Molti di questi beni (come l'istruzione e la sanità) non sono stati (ancora) completamente trasformati in merci e anche per questo non hanno un prezzo mondiale uniforme. In quinto luogo esistono fattori extraeconomici, le istituzioni, le organizzazioni, la politica, che operano per alterare il funzionamento della "legge del valore". Le politiche commerciali e valutarie possono contrastare la tendenza al prezzo unico. La legislazione e la forza sindacale possono impedire un eccessivo abbassamento dei salari e un eccessivo aumento dello sfruttamento. Le politiche fiscali possono redistribuire il reddito tra le classi sociali. Le politiche ambientali possono far aumentare i costi di produzione.

Si può dire in generale che mentre il mercato genera una tendenza all'uniformità dei rendimenti e dei prezzi, i fattori politico-istituzionali possono generare controtendenze. Alcune di esse, come la struttura oligopolistica dei mercati industriali, sono permanenti. Altre non lo sono. Ed è su queste che si combatte una guerra incessante tra mercato e politica, ovvero tra il capitale multinazionale e le organizzazioni non capitalistiche.

È una guerra in cui il capitale ha vinto una battaglia decisiva nel 1995, quando è stata fondata l'Organizzazione Mondiale per il Commercio con lo scopo di spingere gli stati ad abbattere le barriere al libero commercio e al libero movimento dei capitali. Dopo di che, gli stati e le organizzazioni politiche e sindacali so-

no andati incontro a una sconfitta dietro l'altra, mentre il capitale guadagna sempre più terreno, ad esempio costringendo gli stati a mercificare servizi pubblici e beni comuni. Infatti, se le azioni politiche determinano inefficienza produttiva, cioè alti salari e bassi profitti, le fughe dei capitali, le delocalizzazioni, e soprattutto le crisi, tenderanno a ristabilire il corretto "equilibrio sociale".

Così la concorrenza capitalistica funziona non solo impartendo incentivi e disincentivi: alti profitti a chi produce in modo efficiente e perdite a chi non riesce a farlo. Funziona anche impartendo punizioni (Beck, 1999, 16) a chi cerca di far inceppare il meccanismo. In un mondo globalizzato in cui gli stati e le organizzazioni politiche sono immobili e il capitale è mobile, è questo che alla lunga detta legge. Le istituzioni si devono adeguare, se non vogliono subire le conseguenze negative delle discipline attivate dai mercati. Ecco l'essenza della *sovereignless global governance*: una volta stabilita la libera circolazione del capitale, la cieca legge del valore riesce prima o poi a disciplinare anche i soggetti politici.

La disciplina commerciale

È bene ribadire che nei mercati industriali globali prevale la *concorrenza oligopolistica*, cioè un processo in cui le imprese instaurano tra loro rapporti di competizione e collusione ad un tempo (Chesnais, 1998-9). La competizione opera attraverso l'innovazione, il marketing, la differenziazione dei prodotti e la pubblicità, piuttosto che attraverso le guerre dei prezzi.

Il successo in questo tipo di competizione richiede grandi dimensioni. Le imprese piccole non hanno a disposizione le quantità di capitali necessarie per finanziare la competizione non-di-prezzo, mentre le grandi imprese godono dei vantaggi assicurati dalle economie di scala, dal progresso tecnico e dal potere di mercato. Inoltre le imprese che usano tecnologie avanzate devono impiegare mano d'opera specializzata e personale tecnico e scientifico dotato di elevato capitale umano. Ciò presuppone un ambiente sociale e culturale sviluppato del tipo che

si dà oggi nei paesi avanzati, e che si sta formando nei paesi emergenti. Si può parlare in tal caso di economie esterne sociali.

Per tutti questi motivi i paesi del Centro imperiale, nei quali risiedono i consigli d'amministrazione e i dipartimenti di ricerca delle grandi multinazionali, e in cui si raccolgono i profitti, godono di un vantaggio sistematico nei confronti di molti paesi del Sud, nonostante gli enormi differenziali salariali. La ricerca si fa nel Nord. I suoi prodotti sono difficilmente accessibili ai paesi del Sud, sia perché si devono pagare alte *royalties*, sia perché le applicazioni industriali richiedono quelle economie esterne sociali di cui molti paesi in via di sviluppo sono scarsamente dotati.

Questi paesi si devono quindi specializzare nelle produzioni di *commodities*, manufatti semplici, componentistica e beni di consumo standardizzati, e pagare salari più bassi di quelli pagati al Nord, oltre che imporre condizioni di lavoro peggiori. È un tipo di specializzazione produttiva e di distribuzione del reddito che non favorisce l'investimento nel "capitale umano" e lo sviluppo di una cultura della ricerca e dell'innovazione, e quindi non promuove il superamento del divario tecnologico. È in funzione una vera e propria *trappola del gap tecnologico*: il divario di produttività è causato dall'arretratezza sociale e culturale, la quale è a sua volta alimentata dall'arretratezza economica determinata da quel divario.

Ma non basta. Collegata alla trappola del gap tecnologico ce n'è un'altra che colpisce i paesi produttori delle *commodities*. L'ideologia liberista afferma che ogni paese dovrebbe specializzarsi nell'esportazione dei beni per la cui produzione è relativamente meglio dotato, in cui cioè gode di vantaggi comparati. Così i paesi in via di sviluppo dovrebbero orientarsi verso la fornitura di materie prime e generi alimentari, scelta che in realtà è stata già fatta da lungo tempo dai paesi colonialisti e che viene continuamente ribadita dalle multinazionali moderne.⁴²

Lo sviluppo dei paesi della Periferia è trainato dalle esportazioni. Ma il trend della domanda relativa di *commodities* da parte dei paesi industrializzati è decrescente, sia pur attraverso lunghe

⁴² I problemi causati da questo tipo di specializzazione sono ben spiegati da Adda (1998, cap. 2).

oscillazioni. Le ragioni della tendenza sono molteplici: diminuzione del peso delle industrie pesanti nelle economie avanzate, aumento del peso dei settori che producono beni immateriali, sostituzione delle materie prime tradizionali con nuovi prodotti di sintesi, miglioramento delle tecniche di recupero, aumento dei consumi di lusso rispetto a quelli necessari, sovvenzionamento statale della produzione agricola nei paesi industrializzati.⁴³ La conseguenza principale è che in un arco di tempo secolare il prezzo reale delle *commodities* (definito come prezzo relativo rispetto a quello dei prodotti esportati dai paesi industrializzati) diminuisce. In effetti è sceso in media dello 0,6% annuo nel '900, essendosi più che dimezzato negli anni '90.

I paesi che si sono specializzati nell'esportazione di *commodities*, dovendo fronteggiare una tendenza al peggioramento sistematico delle ragioni di scambio, producono sempre di più per avere in cambio sempre di meno; esportano i propri beni nel Nord del mondo a prezzi decrescenti per importare i prodotti industriali a prezzi crescenti. Più avanti spiegherò il modo in cui tale tendenza contribuisce ad attivare un'altra micidiale trappola, quella del debito estero. Per ora mi limiterò a trarre una prima conclusione generale sul funzionamento di questo meccanismo di sottosviluppo. Molti produttori di *commodities* semplicemente non riescono, con l'esportazione dei propri prodotti, a generare quei sistematici surplus del conto corrente che sarebbero necessari per avviare un vero processo di decollo industriale, e quindi sono condannati a restare intrappolati nella loro specializzazione.⁴⁴

Inoltre le produzioni più profittevoli dei paesi in via di sviluppo sono spesso controllate dalle grandi multinazionali e dall'intermediazione commerciale internazionale, cosicché gran parte dei profitti in esse ottenuti vengono incamerati da imprese

⁴³ Si calcola che la politica agricola dell'Unione Europea causa ai paesi del Sud del mondo un danno di 20 miliardi di dollari l'anno in termini di minori esportazioni (Bonaglia e Goldstein, 2008, 40).

⁴⁴ Peraltro i prezzi internazionali delle *commodities* sono piuttosto volatili e, siccome le esportazioni rappresentano una percentuale elevata del PIL in molti paesi in via di sviluppo, la crescita di questi paesi va soggetta a forti oscillazioni (Adda 1998; Kose, 2002; Broda e Tille, 2003).

che li importano nel Nord del mondo. Si calcola ad esempio che del prezzo di un kilo di banane e di un kilo di caffè non più del 12-13% torna ai paesi produttori; il resto va al Centro dell'impero.

Diversi paesi del Sud del mondo, benché godano di un alto saggio di sfruttamento della loro forza-lavoro, non riescono a trattenere tutto il plusvalore di cui avrebbero bisogno per avviare il decollo industriale. Questo bel risultato d'efficienza è ottenuto per semplice virtù delle leggi del mercato. E si capisce che le multinazionali del Nord premono continuamente per spingere i paesi del Sud ad abbattere le barriere protezionistiche e liberalizzare i propri mercati. Insomma la disciplina commerciale regola le relazioni tra i paesi del Centro imperiale e i paesi meno sviluppati e in via di sviluppo in modo da redistribuire sistematicamente plusvalore a favore dei primi.

Quella disciplina opera anche nella regolazione delle relazioni tra i paesi avanzati e quelli emergenti. I secondi hanno bisogno di importare capitale per sostenere i loro processi di decollo industriale. Quindi devono fornire incentivi d'investimento alle grandi imprese multinazionali del Nord, ciò che fanno: mantenendo bassi i salari e le difese giuridiche dei lavoratori; privatizzando le imprese pubbliche; riducendo la pressione fiscale sulle imprese; trascurando le politiche di tutela ambientale; creando i mercati finanziari in cui possono operare le grandi banche e gli investitori istituzionali con le attività speculative, oltre che le imprese industriali multinazionali con le attività di acquisizione e fusione.

In tal modo riescono a ottenere l'alto tasso di accumulazione e il trasferimento di tecnologie necessari per l'industrializzazione. L'occupazione industriale aumenta ma i salari reali aumentano meno della produttività del lavoro, e lo sfruttamento capitalistico si estende. Inoltre il capitalismo dei paesi emergenti trae una spinta allo sviluppo non solo dagli investimenti diretti esteri, ma anche dalla libera circolazione delle merci. Infatti i beni in essi prodotti a basso costo, che non avrebbero un adeguato mercato interno, dati i bassi salari, sono esportati nei ricchi mercati dei paesi avanzati. Ma questo stimolo allo sviluppo è pagato con un peggioramento delle ragioni di scambio. In Cina ad esempio le

ragioni di scambio sono peggiorate dell'1,3% l'anno nel periodo 1980-2008. Negli Stati Uniti invece sono migliorate dello 0,1% (Krugman, Obstfeld e Melitz, (2012, I, 164). Il che vuol dire che lo scambio ineguale consente ai capitalisti dei paesi del Centro imperiale di appropriarsi anche di parte dell'alto e crescente plusvalore prodotto nei paesi emergenti.

Le merci esportate da questi paesi nel Nord del mondo fanno concorrenza a quelle prodotte a costi più alti dalle imprese locali, le quali sono indotte a reagire delocalizzando gli investimenti. Ciò riduce l'occupazione industriale nei paesi avanzati e indebolisce i sindacati, cosicché i salari reali ristagnano anche qui e lo sfruttamento aumenta. Inoltre i governi dei paesi avanzati, per contrastare il deflusso di capitale e attrarre a loro volta investimenti diretti esteri, sono indotti a ridurre la tassazione sulle imprese e la ricchezza. Poi, per evitare di accrescere eccessivamente i deficit e i debiti pubblici, da una parte aumentano la tassazione sui salari, dall'altra riducono la spesa pubblica, di modo che i lavoratori vengono colpiti anche da riduzioni del salario indiretto e differito e dei diritti sociali.

In altri termini, contrariamente a quanto accadeva nell'imperialismo coloniale otto-novecentesco, lo scambio ineguale con cui il Centro imperiale sfrutta la Periferia non genera consistenti aristocrazie operaie nel Nord del mondo.⁴⁵ Al contrario, il crescente plusvalore estratto nel Sud affluisce solo nelle tasche dei grandi capitalisti e in tal modo contribuisce ad aumentare le disuguaglianze di reddito anche nel Nord. La disciplina commerciale, mettendo i lavoratori di ogni paese in competizione con quelli di ogni altro, serve ad aumentare lo sfruttamento dei lavoratori di tutto il mondo.

Si capisce dunque perché il grande capitale preme costantemente per l'abbattimento di ogni barriera al libero movimento dei capitali e delle merci. Il capitale ama la libertà (e i sentimenti di fraternità da essa secondati) non per ragioni contingenti, ma

⁴⁵ Nei paesi all'avanguardia della ricerca scientifica e tecnologica si è verificato un aumento rilevante dei salari dei dipendenti ad altissima qualificazione. Si tratta peraltro di ingegneri, scienziati, dirigenti e funzionari, una cerchia piuttosto ristretta di soggetti che non accetterebbero di essere considerati classe operaia.

per via di principio:

“Signori, non vi lasciate suggestionare dalla parola astratta di *libertà*. Libertà di chi? [...] È la libertà che ha il capitale di schiacciare il lavoratore. [...] La fraternità che il libero scambio stabilirebbe fra le varie nazioni della terra non sarebbe più fraterna. [...] Designare col nome di fraternità universale *lo sfruttamento giunto al suo stadio internazionale* è un’idea che non poteva avere origine se non in seno alla borghesia. Tutti i fenomeni di distruzione che la libera concorrenza fa sorgere all’interno di un paese si riproducono in proporzioni più gigantesche sul mercato mondiale” (Marx, 1971, 175-176).

La disciplina finanziaria

Negli anni '70 molti paesi in via di sviluppo trovarono conveniente indebitarsi. I tassi d’interesse erano bassi e i prezzi delle materie prime crescenti. Si pensava che sarebbe stato facile finanziare a basso costo l’industrializzazione, il potenziamento degli eserciti nazionali e l’arricchimento delle classi dominanti. Per di più si aveva fiducia di poter ripagare il debito con crescenti introiti dalle esportazioni di materie prime. Fu così che il debito estero del Sud del mondo aumentò enormemente.

Negli anni '80 però le cose cambiarono.⁴⁶ Nell’ottobre del 1979 ci fu il *Volcker shock*, il drastico aumento dei tassi d’interesse con riduzione dell’offerta di moneta deciso dal presidente della Federal Reserve. Poi le spese di riarmo di Reagan, unite a un micidiale mix di politiche fiscali espansive e politiche monetarie restrittive, trascinarono il mondo intero verso un forte rialzo dei tassi d’interesse. Nello stesso tempo, le politiche restrittive che molti paesi avanzati adottarono in reazione alle spinte inflazionistiche determinate dagli shock petroliferi, portarono a un rallentamento della produzione e del commercio mondiali che ebbero, tra le altre conseguenze, una riduzione della domanda mondiale di *commodities*. Si verificò così una diminuzione dei prezzi delle materie prime proprio mentre quelli dei prodotti

⁴⁶ Sulle crisi del debito degli anni '80 vedi Lindert e Morton (1989), Ghosh *et al.* (2002) e Reinhart e Rogoff (2009)

industriali andavano alle stelle: le ragioni di scambio peggiorarono pesantemente per i paesi del Sud del mondo.

Molti di questi paesi si ritrovarono a dover pagare tassi d'interessi crescenti sui loro debiti e a incassare prezzi decrescenti sulle loro esportazioni: un aumento del costo del debito proprio mentre diminuiva la capacità di pagamento. Fu perciò necessario chiedere nuovi prestiti solo per far fronte al pagamento degli interessi su quelli vecchi.

Il problema fu aggravato dai soccorsi offerti dal FMI. Il Fondo concedeva prestiti, ma a condizione che i paesi debitori accettassero i suoi piani d'aggiustamento strutturale, i quali prevedevano normalmente politiche di: riduzioni salariali, svalutazioni monetarie, diminuzioni della spesa pubblica, aumenti dei tassi d'interesse, sfruttamento delle risorse migliori per le esportazioni. Queste politiche non sono il prodotto di menti particolarmente malefiche, bensì il risultato di una solida visione ragionieristica della gestione monetaria: chi presta i soldi vuole accertarsi della capacità dei debitori di ripagare i debiti. Se poi i soldi vengono benevolmente prestati anche nell'interesse dei creditori, che sono in buona parte banche del Centro imperiale, si capisce l'accanimento terapeutico imposto dai funzionari degli organismi internazionali.

I piani d'aggiustamento strutturale del Fondo mirano soprattutto a ridurre i consumi e quindi le importazioni dei paesi indebitati, possibilmente ad aumentarne le esportazioni. In tal modo verrebbe creato l'avanzo del conto corrente con cui generare i fondi necessari per ripagare il debito. Senonché quando la ricetta viene imposta a molti paesi, gli effetti complessivi saranno perversi. La riduzione delle importazioni di tutti comporta una riduzione delle esportazioni per tutti. Il fenomeno aggrava gli effetti dei rallentamenti di domanda delle economie avanzate. Se l'aumento dell'offerta di beni esportati dal Sud del mondo fa diminuire ulteriormente il loro prezzo, la conseguenza può essere un peggioramento dei conti esteri, invece che un miglioramento. Accade che molti paesi della Periferia non riescono ad aumentare il volume delle proprie esportazioni e, quando ci riescono, ne vedono comunque diminuire i ricavi.

Come rimediare a questa situazione? Come fa una famiglia a

ripagare i propri debiti quando non è capace di farlo col proprio flusso di reddito? Deve intaccare il capitale, deve vendere i gioielli di famiglia. A questo si ridusse il famoso Piano Brady, il quale, ridotto all'osso, funzionava così. I crediti delle banche private venivano in parte convertiti in obbligazioni a lunga scadenza, previo abbattimento del loro valore e/o riduzione del tasso d'interesse. Le obbligazioni erano garantite dal FMI e dalla BM. Queste istituzioni inoltre concedevano nuovi prestiti ai paesi in via di sviluppo, rifornendoli così di una quantità di moneta che veniva usata per ripagare parte del debito verso le banche private. Un'altra parte veniva ripagata attraverso un cammino più tortuoso. Le banche vendevano una quota dei propri crediti sul mercato secondario a prezzi scontati. Le grandi imprese multinazionali li acquistavano e li convertivano nelle valute nazionali dei paesi debitori. Così i paesi in via di sviluppo potevano ripagare questo debito con beni immobili nazionali. In questo modo, mentre le banche private alleggerivano la loro esposizione verso i paesi in via di sviluppo, le grandi multinazionali industriali riuscivano a comprare a prezzi stracciati imprese e risorse naturali di quegli stessi paesi. Con il *debt-equity-swap* il debito veniva ripagato cedendo la proprietà delle imprese, mentre la cessione di vaste riserve di risorse naturali passava per il dispositivo cosiddetto *debt-nature-swap*.

A dire il vero, questo meccanismo di esproprio non è stato inventato dal ministro del Tesoro americano Nicholas Brady, il cui piano non ha fatto altro che sancire e regolarizzare un processo di mercato che già funzionava così: le banche vendevano i propri crediti sul mercato secondario a prezzi bassi, le multinazionali industriali li compravano e poi li usavano per comprarsi dei pezzi dei paesi in via di sviluppo indebitati. Vediamo qui operare al meglio quel processo di “accumulazione per espropriazione” (Harvey, 2003, 49)⁴⁷ che il capitale globale riesce ad

⁴⁷ Harvey attinge questo concetto dalla teoria marxiana dell'accumulazione primitiva. De Angelis (2004), ancora più esplicitamente, parla di estrazione di plusvalore per *enclosure*, e lo estende a varie forme di sfruttamento capitalistico globale, ad esempio a quelle situazioni di *dumping* ambientale che permettono alle multinazionali di appropriarsi di plusvalore producendo esternalità negative. Che lo sfruttamento per spossessamento o *enclosure* sia una caratte-

attivare usando il mercato invece che le cannoniere.

È accaduto che, durante gli anni '80 e i primi anni '90, i flussi di capitale dal Sud al Nord del mondo per il servizio del debito hanno superato i flussi degli investimenti internazionali dal Nord verso il Sud. Molti paesi poveri hanno finanziato i paesi ricchi. Per fare ciò hanno dovuto “stringere la cinghia”, cioè hanno dovuto impoverirsi ancora di più. Nello stesso tempo è accaduto che una quota crescente di risorse del Sud del mondo è stata appropriata dalle multinazionali del Nord. Diversi paesi poveri si sono dovuti svendere.

La trappola del debito dà vita a una sorta di ciclo lungo del debito estero. Ci sono fasi in cui gli investimenti esteri verso i paesi assoggettati aumentano, gli anni '20, '50, '70, seguite da fasi in cui esplose il problema del rimborso del debito. Negli anni '90 il flusso d'investimenti esteri nel Sud del mondo ha ricominciato ad aumentare, specialmente in conseguenza dei bassi tassi d'interesse prevalenti nel Nord. Questa volta si è trattato prevalentemente di capitali privati di tipo speculativo, i quali hanno già prodotto effetti devastanti, ad esempio nelle crisi valutarie del Messico (1994), dell'Est e Sud-Est asiatico (1997) e dell'Argentina (2002).

La disciplina del credito è una trappola inesorabile che è regolata dalla pura e semplice logica di mercato. Non c'è bisogno di un tiranno imperiale per attivarla e farla funzionare a dovere. Bastano gli speculatori, oltre che i ragionieri delle banche e delle organizzazioni internazionali. Chi resta impigliato in questa trappola non ne esce se non accettando di sottostare a processi di impoverimento e sfruttamento sistematici.

Infatti non c'è solo il FMI a prendersi cura del buon funzionamento della trappola. Ci sono anche i cosiddetti “mercati finanziari”, cioè le grandi multinazionali che operano nel settore della

ristica importante dell'imperialismo globale è un fatto. Serve soprattutto ad abbattere le sacche di resistenza precapitalistica alla penetrazione del capitale multinazionale nei paesi del Sud del mondo e a creare le condizioni economiche e sociali per lo sfruttamento del lavoro salariato nella fabbrica capitalistica. Come ha osservato Callinicos (2006, 129), lo spossamento e l'*enclosure* sono precondizioni per l'innescò della riproduzione allargata tipica del sistema capitalistico, sistema la cui forma fondamentale di estrazione di plusvalore resta lo sfruttamento del lavoro salariato.

finanza. Peraltro le stesse imprese industriali moderne hanno enormemente ampliato i propri dipartimenti di *finance management*, e operano spostando continuamente capitali dalla produzione industriale alla speculazione a seconda della convenienza. Ma soprattutto ci sono le grandi banche universali. I mercati finanziari mondiali sono dominati da una decina di maxi-banche e una ventina di multinazionali bancarie di “minori” dimensioni, oltre a una miriade di altre imprese finanziarie e investitori istituzionali (Morin, 2006).

Anche le multinazionali finanziarie operano in condizioni di concorrenza oligopolistica.⁴⁸ Spesso agiscono in collusione, ma si fanno anche un po’ di concorrenza nei tentativi di condizionare le politiche monetarie, commerciali, fiscali, industriali dei governi, specialmente nelle operazioni di privatizzazione d’imprese pubbliche. Normalmente, quando investono nei mercati finanziari, non sono in grado di influenzare *oligopolisticamente* i prezzi dei titoli. Ma date le loro dimensioni, e dato che i mercati *over the counter* sono piuttosto sottili, ogni variazione delle loro aspettative produce effetti macroscopici sulle quotazioni di molte attività finanziarie. E quando le aspettative si muovono di concerto, come accade nelle bolle speculative e nei crash finanziari, esse “fanno il mercato”.

Gli speculatori, senza saperlo, svolgono un ruolo essenziale nell’attivazione della disciplina finanziaria su scala globale. Quando un paese in via di sviluppo ha un deficit “strutturale” nella bilancia dei pagamenti o quando assiste a un deflusso prolungato di capitali, la speculazione può aspettarsi una svalutazione della moneta nazionale. Appena quest’aspettativa si afferma, scatta la speculazione sui cambi, che è un tipo di speculazione con notevoli capacità di autorealizzazione. Se tutti vendono il peso argentino, nell’attesa che si svaluti, esso si svaluterà come semplice conseguenza dell’aumento delle vendite. I capitali fuggiranno dall’Argentina e ciò farà peggiorare ulteriormente i conti

⁴⁸ Amin (2008) parla di “capitale finanziario oligopolistico”. Il settore finanziario è il più concentrato di tutti. Nel 2006 era quello che copriva la più alta percentuale (24,6%) delle fusioni e acquisizioni al livello globale; nel 2008 era quello che deteneva la più alta percentuale (75,96%) di capitale (Fuchs, 2010, 36, 40).

esteri. La svalutazione inoltre farà aumentare il valore delle importazioni, e lo squilibrio del conto corrente potrebbe aggravarsi. Può darsi che all'inizio i deficit del conto corrente non fossero proprio "strutturali", né particolarmente gravi. Se però la speculazione si convince che lo sono, lo diventano.

Il paese bersaglio degli attacchi speculativi, se non è un paese avanzato, s'impoverisce anche per un altro motivo. I paesi in via di sviluppo sono colpevoli di un "peccato originale" inespriabile (Eichengreen e Hausmann, 1999, Rajan e Tokatlidis, 2005): data la debolezza, la marginalità e la rischiosità delle loro economie, sono incapaci di prendere a prestito nelle proprie valute e si devono indebitare in dollari o in altre monete dei paesi avanzati. Di conseguenza un deprezzamento del loro cambio fa aumentare il valore netto (in valuta nazionale) dei loro debiti esteri. In altri termini un attacco speculativo che porta a una crisi valutaria determina un impoverimento del paese oggetto dell'attacco perché fa aumentare la quantità di risorse nazionali che devono essere impegnate per ripagare un debito che si è rivalutato.

In un paese avanzato si verifica il fenomeno opposto. Ad esempio, gran parte delle attività estere detenute dagli Stati Uniti sono denominate in valuta estera, mentre quasi tutte le loro passività (il 95%) sono denominate in dollari. Quindi, se il dollaro si deprezza, il valore delle loro attività aumenta senza che aumenti quello delle passività. Il deprezzamento di per sé determina un trasferimento automatico di ricchezza dal resto del mondo agli USA. Anche Eurolandia gode di questo vantaggio.

Tra le cause delle crisi finanziarie che negli anni '90 hanno coinvolto vari paesi industrializzati del Sud del mondo, specialmente nel Sud-Est asiatico e in America Latina, molti osservatori hanno puntato il dito sulla liberalizzazione dei flussi finanziari in situazioni in cui la forte *domanda* di capitale per sostenere lo sviluppo esponeva i paesi a un crescente rischio di credito. I processi di liberalizzazione sono indubbiamente responsabili della fragilità finanziaria dei paesi in via di sviluppo, ma non si deve credere che i problemi derivino esclusivamente dalle condizioni di *domanda* di capitale. De Cecco (1999, 129-142) ha fatto notare che, per capire molte di quelle crisi, bisogna guardare soprattutto alle condizioni d'*offerta* del credito. Una crisi in un

paese del Sud del mondo può essere causata da aumenti dei tassi d'interesse negli USA e in Europa. Tali aumenti spingeranno le grandi banche multinazionali a disinvestire dal Sud per spostare i capitali appunto verso il Centro dell'impero, mettendo così in difficoltà le banche e le imprese industriali dei paesi in via di sviluppo. Ciò farà aumentare i rischi di fallimento e potrà indurre ulteriori deflussi di credito, scatenando la speculazione.⁴⁹

La vittoria della speculazione nelle crisi di un paese fragile non è priva di effetti reali anche molto seri. I tassi d'interesse locali crescono in seguito alla svalutazione e all'aumento del cosiddetto "rischio paese". Possono aumentare ancor di più se i governi cercano di resistere, ad esempio tentando di difendere la stabilità del cambio restringendo l'offerta di moneta. Inoltre i governi potrebbero prendere provvedimenti restrittivi sulla spesa pubblica al fine di migliorare i conti esteri. Questo tipo di politica innesca la recessione economica. In sintesi, mentre gli speculatori-predatori si arricchiscono, i paesi-preda s'impoveriscono. I guadagni di capitale speculativi sono il prezzo pagato per la lezione ricevuta.

La speculazione svolge un ruolo decisivo nel disciplinare le politiche economiche nazionali: accelera i processi d'aggiustamento punendo le politiche "sbagliate". Spesso ammaestra i governi riottosi anticipando le raccomandazioni del FMI. Anzi la disciplina imposta dagli speculatori può essere più efficace di quella imposta dal Fondo, perché può agire *ante factum*, laddove il FMI agisce prevalentemente *post factum*.

Ora siamo in grado di capire meglio quali sono le "contraddizioni" che lo sviluppo capitalistico su scala globale tende ad acuire. Sono le sperequazioni tra il Nord e il Sud del mondo, tra capitalismo dominante e capitalismo dominato, da una parte; e l'opposizione tra profitti e salari, tra capitale e proletari, dall'altra. E siamo anche in grado di capire che le crescenti disugua-

⁴⁹ Può accadere che, dopo che le banche del Nord hanno riportato a casa i profitti e i capitali, il Grande Paese venga in soccorso a quello in difficoltà, chiedendo però in pegno delle garanzie reali. Così ad esempio gli USA hanno aiutato il Messico a uscire dalla crisi finanziaria del 1994 concedendogli nuovi prestiti. In cambio hanno ottenuto la cessione del controllo delle sue risorse petrolifere alle multinazionali americane.

glianze di reddito osservate negli ultimi vent'anni nel mondo non sono fatti anomali e contingenti. Si tratta invece di una tendenza sistematica causata dallo sfruttamento globale.

È comprensibile che molti stati della Periferia possano reagire male. Certi paesi hanno assimilato la logica dell'accumulazione capitalistica, rifiutando però di sottostare ad almeno alcune delle regole del libero scambio. Fino a qualche tempo fa questi paesi erano considerati *opportunisti*. Oggi, più benevolmente, anche in considerazione della potenza economica che stanno acquisendo, si chiamano *emergenti*. Non hanno abbattuto del tutto le barriere protezionistiche, non hanno liberalizzato completamente i movimenti di capitale, non hanno rinunciato alle politiche industriali, valutarie e commerciali. Alcuni dei paesi che hanno scelto questa strada sono riusciti ad avviare efficaci processi di decollo industriale, a sostenere tassi di crescita molto alti, a ridurre la povertà e il divario di reddito col Nord del mondo. Hanno aderito all'OMC solo dopo essersi industrializzati. Il caso esemplare è la Cina.

Lo sceriffo globale e i suoi accoliti possono attivare diverse forme di disciplina nei confronti dei paesi opportunisti. Rispetto ai più potenti dei paesi emergenti, come la Cina e l'India, si attua una politica di cooptazione nel circolo delle grandi potenze, cosicché il G7 si è gradualmente allargato fino a diventare un G20. Si cerca inoltre di negoziare con questi paesi le politiche valutarie, e si usano le organizzazioni internazionali, come l'OMC e la BM, per comprare il loro adeguamento alle leggi del libero scambio. Sui più deboli invece s'interviene pesantemente, talvolta decretando sanzioni economiche che mirano a far inceppare i processi di sviluppo industriale, oppure cercando di destabilizzare il paese in modo da indurre un ricambio di classe politica.

Ma lo strumento più efficace resta la speculazione. Le iene dei mercati finanziari attendono pazienti, pronte a entrare in azione non appena un paese opportunistia dia segni di debolezza. Quando si manifesteranno difficoltà dei conti esteri, scatterà la trappola della speculazione internazionale, con il *sudden stop* dei investimenti esteri di portafoglio e le fughe dei capitali. Diverse crisi degli anni '90 si spiegano in questo modo.

Vorrei che fosse chiara la natura di tale tipo di disciplina. Qui non c'è una mente perversa che pianifica tutto. La speculazione non la comanda nessuno. La reazione è organica, spontanea. Ed è una reazione complessa in cui moltissimi soggetti decisionali agiscono autonomamente perseguendo finalità eterogenee, contribuendo però a innescare processi che si risolvono oggettivamente, “naturalmente”, in un'azione punitiva.

Quanto alle grandi organizzazioni internazionali, FMI, BM e OMC, è vero che sono dominate dai paesi avanzati,⁵⁰ ma le loro azioni disciplinari sono determinate più dalle logiche inscritte nei loro statuti e nelle ideologie dei loro dirigenti che non dalle volontà politiche dei paesi dominanti.

La disciplina del terrore

Oltre ai paesi opportunisti, ce ne sono altri ancora più cattivi: quelli che hanno reagito allo sfruttamento globale con una fuga regressiva dal capitalismo. Hanno rifiutato la cultura “occidentale” e si sono chiusi nell'esaltazione integralista di valori religiosi tradizionali, nella tipica reazione della volpe di fronte all'uva. Questi sono i paesi *recalcitranti*. Il termine scientifico è

⁵⁰ Nel FMI e nella BM le decisioni sono prese in base alla regola “un dollaro, un voto”. Siccome i paesi avanzati hanno versato le quote maggiori, detengono nell'insieme una schiacciante maggioranza, più del 60%. Comunque non vale la regola della maggioranza assoluta, bensì quella della super-maggioranza (85%), con la conseguenza che gli USA, che detengono una quota di più del 16%, hanno un diritto di veto. I paesi dell'UE detengono complessivamente una quota di più del 32%, cosicché anch'essi avrebbero un diritto di veto se votassero univocamente. Quanto all'OMC, nella Conferenza Ministeriale, suo organo costituente, e nel Consiglio Generale, suo organo direttivo, vale la regola “uno stato, un voto” e il metodo del “consenso”, vale a dire l'unanimità. Il potere decisionale dei paesi in via di sviluppo sembrerebbe dunque essere maggiore. Senonché, data la complessità delle conoscenze tecniche richieste per partecipare attivamente ai negoziati, la difficoltà di portare avanti trattative che coinvolgono centinaia di ministri ed esperti, e soprattutto la grande forza politica dei paesi avanzati, le decisioni più importanti vengono prese negli incontri informali *mini-ministerials* tenuti nella *Green Room* della sede dell'OMC a Ginevra, incontri in cui pochi paesi influenti, i *rule makers*, modellano i negoziati, che poi vengono “proposti” ai paesi *rule takers*.

“stati canaglia”.

Diverso è il meccanismo disciplinare che si prende cura di questi paesi. In essi la speculazione e l'OMC possono poco, visto che i “valori” capitalisti sono scarsamente efficaci. Qui allora viene attivata la disciplina del terrore, la guerra, la devastazione del paese. Si deve capire che i soggetti decisionali agiscono all'interno di un processo politico piuttosto complesso alla base del quale sta una sorta di *feed back* positivo della psicologia collettiva. La repressione politica e l'impovertimento economico inducono consistenti strati delle popolazioni recalcitranti a sciogliere nel sostegno a gruppi politici integralisti e anticapitalisti, alcuni dei quali praticano il terrorismo. Il che, a sua volta, spinge i paesi “civili” a reagire col terrore bellico per lo più in contrasto, ma talvolta in alleanza, con quegli stessi gruppi integralisti. Poi l'invadenza americana e occidentale suscita a sua volta la reazione terroristica (Layne, 2009). Trattandosi di un *feed back* positivo, l'effetto è destabilizzante, come infatti deve essere. Il processo deve condurre a una resa dei conti finale in cui il bene trionfa sul male. Dopo si potranno ritirare i carri armati, aprire i mercati, costruire gli oleodotti.

Un'altra cosa che bisogna chiarire intorno al significato dell'intervento militare nei paesi recalcitranti riguarda il ruolo dello sceriffo del mondo. Come ho osservato nel precedente capitolo, sarebbe un errore credere che il moderno *imperium* globale sia espressione del trionfo di un super-impero nazionale americano. Qui è in azione in realtà il dominio del capitale multinazionale e quindi dei paesi avanzati nel loro complesso. Ciò si capisce non solo e non tanto dal fatto che gli interventi bellici degli Stati Uniti sono sostenuti e integrati dalle forze armate di altri paesi del Centro imperiale. Si capisce meglio osservando che quegli interventi sono mirati a perseguire gli interessi economici collettivi del capitale multinazionale. Sono puntati ad esempio sui paesi che controllano vaste risorse energetiche o canali di traffico strategici, come l'Iraq, la Libia, l'Afganistan. In altri termini, lo sceriffo del mondo agisce per conto del capitale multinazionale. Che poi esistano delle rivalità inter-statali è comprensibile. La Francia neo-gollista, la Germania “democratica” o la Cina “comunista” possono fare attrito. Ma

sono contraddizioni non essenziali, sono causate da residui ideologici e ambizioni politiche vetero-imperiali, e possono essere più o meno facilmente appianate. Certamente non sono rivalità inter-imperiali del tipo da cui ci si può aspettare la fine del capitalismo.

Quanto alla modalità politica dell'intervento militare, sembra essere basata sul modello "*Sheriff and Posse*" (Haass, 2002, 93; Foster, 2003, 7): come il vecchio sceriffo del *far west* radunava una banda di cittadini armati per dare la caccia all'indiano ribelle, così l'odierno sceriffo del *far east* raduna una banda di nazioni armate per disciplinare l'arabo recalcitrante.

Può accadere che le intenzioni dichiarate dei principali decisori politici non rivelino il senso assunto dalle loro azioni all'interno del sistema dell'impero globale. Bush potrebbe anche essere stato sinceramente convinto, diciamo così, di portare la libertà in Iraq. E non si è fatto metterete in difficoltà da chi ha richiamato i suoi interessi petrolieri, quelli dei suoi ministri e quelli delle lobby che lo imbeccavano. Dopo tutto, il perseguimento dei due fini, la libertà e il profitto, porta allo stesso risultato. E potrà anche accadere che qualche interesse particolare venga soddisfatto. Ma ciò che veramente conta è che Bush alla fine ha contribuito a raggiungere uno scopo che poteva forse non essere in cima alle sue intenzioni: portare in Iraq la vera libertà, la libertà di movimento del capitale globale.

A osservare lo strapotere militare esibito dai governi dei Bush e di Clinton, si potrebbe essere facilmente indotti a credere alle teorie del super-imperialismo americano. Però, come ha sostenuto Arrighi (2005, 57), gli Stati Uniti di oggi stanno esibendo una forma di "dominio senza egemonia". La potenza che ostentano è prevalentemente militare, mentre continuano a perdere potere sul piano economico e politico. Il risultato è che, indipendentemente dagli obiettivi dichiarati del Pentagono, l'azione militare americana si risolve in un servizio prodotto nell'interesse di tutto il capitale multinazionale. Quella potenza militare produce un bene pubblico (Serfati, 2004; Callinicos, 2005; Mandelbaum, 2005) di cui gode l'intero concerto economico del Nord del mondo.

E il fatto che molte nazioni si siano infine adeguate al modello d'intervento *Sheriff and Posse* suggerisce che esiste una certa

consapevolezza politica del carattere comune degli interessi in gioco. Ad ogni modo non c'è bisogno che la comunanza d'interessi si esprima in una qualche ideologia di solidarietà imperialista e dia vita a qualche organizzazione militare sovra-nazionale. A fronte del servizio reso dal dispiegamento di potenza armata americana, non si dà *free riding*; e ciò semplicemente perché le grandi multinazionali hanno un interesse economico immediato alla partecipazione militare dei rispettivi paesi d'origine, visto che dietro ogni esercito nazionale si muovono delle opportunità d'investimento privilegiato. Sembrerebbe che nelle operazioni di *peacekeeping* internazionali la produzione del bene pubblico (apertura dei mercati alla libertà) sia associata alla produzione di un bene privato (opportunità d'investimento), cosicché i singoli stati si trovano spesso ad agire come mandatari di alcune particolari multinazionali.⁵¹ Ecco perché non c'è bisogno di un esercito sovra-nazionale. Bastano gli eserciti delle nazioni in cui risiedono le case-madri delle imprese più forti.

La guerra ovviamente non è un processo di mercato, non prevede scambi di beni. Tuttavia c'è un aspetto in cui la disciplina del terrore richiama una pratica se non di mercato, almeno di marketing. Gli atti devastatori dei gruppi terroristi e degli eserciti non mirano solo al controllo del territorio, aspirano anche al controllo dei popoli tramite la conquista delle coscienze. Le guerre del terrore sono anche guerre ideologiche e usano la distruzione delle strutture e il massacro delle popolazioni civili con lo scopo di persuadere. L'esibizione della forza, del potere di vita e di morte, svolge un ruolo psicologico rilevante nel convincere i popoli ad accettare la realtà, cioè il punto di vista del vincitore nell'interpretarla. In questo senso si può dire che le operazioni di marketing fatte con gli atti terroristici dei gruppi eversivi e i bombardamenti "chirurgici" degli eserciti liberatori riescono più efficaci se, per sbaglio, colpiscono anche le popolazioni civili.

⁵¹ Ad esempio, quando il governo italiano stava valutando la decisione di collaborare alla liberazione dell'Afghanistan, tutta la stampa asservita alla grande industria scatenò una campagna mediatica in cui si usava tra l'altro la seguente argomentazione: se l'esercito italiano non partecipa alla guerra, poi le imprese italiane verranno escluse dalla partecipazione alla pace.

La disciplina ideologica e i mercati delle coscienze

Il più potente degli strumenti disciplinari è anche il più sottile, quello che opera nelle menti umane. Capire come funziona può essere utile per evitare di cadere nell'abbaglio delle visioni cospirative o antropomorfe dell'impero.

Il pensiero neoliberista moderno è tutt'altro che "unico". Anzi è caratterizzato da tali e tante sfaccettature, differenze, contrasti, che sarebbe azzardato volerlo sintetizzare nella forma di una teoria sistematica. Ci si potrebbe domandare: che relazione di parentela filosofica ci può mai essere tra Hayek, Friedman, Nozick, Coase, Buchanan etc. etc.? Eppure qualcosa in comune ce l'hanno. Cosicché è possibile, enucleando una sorta di minimo comun denominatore delle varie scuole di pensiero, tratteggiare a grandi linee il nocciolo duro del pensiero neoliberista contemporaneo. Lo farò delineando due dei più importanti dogmi su cui è fondato e alcuni loro corollari politici.

Dogma I: efficienza del mercato. Il mercato alloca le risorse in modo efficiente in quanto le azioni dei soggetti sono mosse da incentivi economici e disciplinate dalla concorrenza. Il settore pubblico è inefficiente perché non opera in regime di mercato e non è guidato dal profitto.

Corollario I.1: le imprese pubbliche devono essere privatizzate.

Corollario I.2: la tassazione deve essere meno progressiva possibile.

Corollario I.3: le barriere al libero movimento delle merci e dei capitali devono essere rimosse.

Dogma II: efficienza della moneta. La moneta media gli scambi e permette di trasferire i risparmi da chi li fa a chi li utilizza. I mercati finanziari esaltano questo tipo di efficienza allocativa, perché accelerano i processi d'aggiustamento di domanda e offerta. Inoltre sono capaci di autoregolarsi attraverso la concorrenza e in virtù della razionalità degli agenti. L'intervento pubblico nell'economia può pregiudicare quest'efficienza in quanto

può causare eccesso di offerta monetaria e generare inflazione; la quale, redistribuendo ricchezza dai creditori ai debitori, scoraggia il risparmio.

Corollario II.1: i mercati finanziari devono essere deregolati.

Corollario II.2: i bilanci pubblici devono tendere al pareggio.

Corollario II.3: le banche centrali devono agire per assicurare la stabilità monetaria.

Entrambi i dogmi sono infondati, ma non mi metterò a dimostrarlo qui.⁵² Né mi metterò a descrivere i processi mass-mediali attraverso cui un'ideologia basata su palesi falsità può diventare egemone. Quello che invece più mi preme è mostrare come accade che tutti gli agenti decisionali attraverso la cui azione opera l'*imperium* prendano sempre spontaneamente le decisioni giuste... avendo fede in quei dogmi.

I vari corollari stanno alla base delle politiche perseguite dai grandi organismi economici internazionali. Gran parte dei finanziamenti della BM ad esempio vengono concessi ai paesi in via di sviluppo purché servano a sostenere gli investimenti privati. Quelli del FMI vengono concessi ai paesi in crisi purché servano a creare le condizioni di mercato necessarie per favorire l'accumulazione. Quanto all'OMC, come condizione per l'ingresso di un paese richiede la privatizzazione di molte imprese pubbliche e l'abbattimento delle barriere protezionistiche. In questo modo – si dice – viene stimolato l'investimento e l'afflusso dei capitali esteri e quindi facilitato il processo di sviluppo. Il libero scambio è la via maestra al decollo industriale – si racconta. E si dimentica di dirgli che tutti i principali paesi avanzati hanno avviato il loro decollo usando il protezionismo.⁵³

I corollari II.1, II.2 e II.3 servono a disarmare i governi nazio-

⁵² Vedi Screpanti e Zamagni (2004, II, capp. 1-2) per una rassegna critica delle teorie liberiste contemporanee.

⁵³ USA, Germania, Giappone, per dirne tre scelti a caso, hanno pesantemente e a lungo usato il protezionismo in difesa delle industrie nazionali nascenti, per poi diventare libero-scambisti una volta completato il processo di industrializzazione. La stessa Gran Bretagna, il primo vessillifero del liberismo, ha dovuto passare per un lungo e lacerante conflitto politico per diventare libero-scambista. Il che infine accadde nel 1846, dopo che la rivoluzione industriale era stata completata.

nali. Se le banche centrali hanno il compito precipuo di tenere a bada l'inflazione, è bene che siano il più possibile autonome dai governi, in modo che questi non possano usare la politica monetaria per finanziare la spesa pubblica e regolare l'economia.⁵⁴ D'altra parte l'obiettivo del raggiungimento del vincolo di bilancio fa sì che i governi non possano più usare efficacemente nemmeno la politica fiscale. I governi nazionali non devono fare alcuna politica economica discrezionale, devono lasciar fare il mercato. Altrimenti potrebbero contribuire a compromettere l'efficienza economica: il movimento verso la piena occupazione potrebbe far aumentare eccessivamente il costo del lavoro, oltre che lievitare i deficit dei bilanci pubblici. E quando si devono ridurre tali deficit, meglio evitare di farlo aumentando le tasse, specialmente quelle progressive sul reddito, la ricchezza e le imprese: potrebbero scoraggiare l'impegno economico degli individui e gli investimenti. Meglio ridurre la spesa pubblica ridimensionando gli "apparati burocratici" dello stato, che causano solo danni all'economia di mercato. Meglio ancora, abbattere i debiti pubblici privatizzando imprese e risorse comuni.

Ora, mettete queste "idee" in testa agli speculatori. Se un governo vuole fare politica economica per curare la disoccupazione, ad esempio aumentando la spesa pubblica e/o espandendo l'offerta di moneta, non può che produrre disastri: farà crescere l'inflazione, spiazzerà gli investimenti privati con quelli pubblici, farà crescere eccessivamente i consumi e le importazioni, fino a spingere il conto corrente verso il deficit strutturale e quindi la moneta nazionale verso la svalutazione. Appena i "mercati" finanziari cominciano a sospettare una tale scivolata verso il socialismo scatterà la disciplina finanziaria. Spesso non ci sarà nean-

⁵⁴ C'è da dire che su questo punto molti governi e banchieri centrali hanno dimostrato di essere più furbi di certi economisti fondamentalisti, e hanno rifiutato di concedere piena autonomia alle banche centrali. Fanno eccezione i paesi di Eurolandia, che hanno accettato senza fiatare un'imposizione tedesca. Infatti una forma estrema di divorzio tra Banca Centrale e governo è stata adottata dall'Unione Europea, i cui trattati rifiutano di attribuire alla BCE responsabilità per il raggiungimento della piena occupazione e le proibiscono di svolgere la funzione di prestatore di ultima istanza verso gli stati. Ad ogni modo, anche negli altri paesi avanzati i banchieri centrali godono di ampia autonomia decisionale, seppur non fino al punto dell'autolesionismo.

che bisogno che il governo avvii quelle perverse politiche, basta che le annunci. La speculazione sulla moneta o il debito sovrano di quel paese le renderà impotenti prima ancora che si verifichino le condizioni strutturali che tutti paventano. Così il governo apprenderà la dura lezione. In altri termini, o il governo si comporta liberamente come vogliono i “mercati” o i “mercati” lo costringono a comportarsi come vogliono loro.

Definisco “adesione ideologica al punto di vista del capitale multinazionale” l’accettazione dell’ideologia incorporata in quei due dogmi. È di fondamentale importanza che i dirigenti dei principali organismi politici ed economici nazionali e internazionali e i più grossi operatori finanziari abbiano effettuato questa adesione ideologica. Si tratta di persone che devono prendere le decisioni cruciali per il buon funzionamento delle leggi “naturalistiche” dell’accumulazione. E devono prenderle autonomamente.

In un mondo complesso come quello di oggi non si può spiegare la subordinazione della politica alle esigenze dell’accumulazione con la tesi leniniana dell’unione personale del capitale con il governo o con quella della subordinazione dello “Stato Transnazionale” alla volontà del “central inner circle” della “Classe Capitalistica Transnazionale” (Sklair e Robbins (2002, 84-5). Come si spiega allora che praticamente tutti i soggetti che prendono decisioni rilevanti le prendono in modo da far funzionare bene il processo d’accumulazione? Non ci si può aspettare che i dirigenti del FMI, dell’OMC, della BM, della Federal Reserve, della Banca Centrale Europea etc. prendano, tramite il Dipartimento di Stato americano, gli ordini trasmessi dal signor “capitale”. Il punto è che non prendono ordini: sanno da soli cosa devono fare. E lo sanno perché hanno effettuato l’adesione ideologica al capitale multinazionale.

L’ideologia, intesa in questo senso, non è una banale deformazione della realtà senza effetti reali. Si tratta piuttosto di una visione del mondo in cui la retorica scientifica e la menzogna si mescolano strettamente in modo da giustificare le scelte politiche necessarie per far funzionare tutto il sistema. Dopo di che l’efficacia delle politiche è valutata sulla base della loro capacità di autorealizzare almeno parzialmente le aspettative teoriche. Insomma: un rapporto teoria-prassi in cui quella giustifica questa

mentre questa realizza quella.

Come funziona la disciplina ideologica? Come accade che le persone giuste effettuino l'adesione ideologica giusta? Accade attraverso un meccanismo che si potrebbe definire "potere persuasivo del potere". Questo meccanismo opera attraverso due modalità: la punizione e la cooptazione.

Quanto alla punizione, si pensi, ad esempio, a quanti piccoli Ceaucescu delle sinistre europee si sono convertiti al neoliberalismo dopo la trista fine di quello Rumeno. E si pensi a quanti dittatorelli medio-orientali e quanti leader fondamentalisti islamici stanno passando per la stessa conversione dopo la liberazione dell'Iraq, dell'Afganistan e della Libia. Il meccanismo funziona in base a quel principio terrorista che dice: "puniscine uno per educarne molti". La punizione non sempre è così cruenta come con Saddam e Gheddafi, ma talvolta lo è anche di più.

Può accadere occasionalmente che dei personaggi dissidenti riescano ad accedere a posizioni di alta responsabilità. Ebbene sono sistemati con la rimozione. Due esempi rivelatori sono quelli di Joseph Stiglitz, un *chief economist* keynesiano della BM che osò criticare la politica del FMI, e del socialista keynesiano Dominique Strauss-Khan, presidente del FMI stesso, che cercò di riformare radicalmente l'istituzione. Il primo fu destituito per disposizione di Larry Summers, Segretario al Tesoro Americano, il secondo fu rovinato con la montatura di uno scandalo sessuale. Chissà quanti economisti hanno appreso la lezione!

Quanto alla cooptazione, consiste nei "tornei" tramite cui le persone che aspirano a certe posizioni di potere danno prova di sé, delle proprie capacità, delle proprie convinzioni. I tornei sono dei veri e propri mercati delle coscienze, e possono assumere le forme più disparate, a partire da quella dei concorsi per esami. Spesso sono più articolati, come, ad esempio, una carriera accademica⁵⁵ nelle università giuste e con le pubblicazioni giuste, o

⁵⁵ Chi pensa che i professori universitari e gli scienziati in genere siano immuni da deformazioni ideologiche in quanto interessati alla ricerca della verità, resta spesso sorpreso di fronte alla palese malafede di alcuni grandi oracoli contemporanei. Bisogna ricorrere alla sociologia della scienza per spiegare i meccanismi dell'adesione ideologica di molti economisti. Petri (2012) ha individuato cinque meccanismi psico-sociali. Primo, i professori universitari pro-

una militanza politica nei partiti giusti e con i programmi giusti.

In conclusione, anche la disciplina ideologica funziona attraverso un meccanismo di *feed back*. È un meccanismo piuttosto complesso, che tuttavia può essere ben compreso riducendolo al suo nocciolo semplice. La struttura di potere entro cui si prendono le decisioni cruciali seleziona il personale: coopta gli individui che hanno effettuato l'adesione ideologica giusta, esclude gli altri. Dopo di che il personale così selezionato acquisisce forti interessi, di potere, di prestigio, di reddito, al mantenimento e al buon funzionamento della struttura in cui è inserito e del sistema di cui essa fa parte. A sua volta l'adesione ideologica del personale fa sì che vengano prese le decisioni giuste, cioè quelle che contribuiscono al buon funzionamento dei "liberi mercati". Il potere stimola l'adesione ideologica, l'ideologia consolida il potere.

vengono quasi tutti dai ceti sociali medio-alti, per cui hanno una certa predisposizione all'accettazione di posizioni ideologiche che giustificano la disuguaglianza distributiva, oltre che un interesse materiale al mantenimento dei loro privilegi di reddito, di prestigio, di potere. Secondo, chi vuole far carriera accademica tenderà a evitare di mettersi contro le idee intrattenute dai professori che assegnano le cattedre e selezionano gli articoli nelle riviste più prestigiose. Terzo, i centri di ricerca e le università ricevono finanziamenti da imprese capitalistiche e associazioni culturali sostenute dal grande capitale, le quali comprensibilmente orientano i fondi anche sulla base del contenuto ideologico delle ricerche e dell'insegnamento. Quarto, gli scienziati che sostengono teorie critiche ed eterodosse sono allontanati dalle università più influenti e confinati in quelle periferiche, mentre i loro contributi scientifici sono rifiutati dalle riviste più quotate, per cui la gran massa degli studenti ha difficoltà a venire a conoscenza delle loro teorie. Quinto, una volta avviata una carriera sulla base di una certa adesione ideologica, gli schemi interpretativi si consolidano nella mente dell'economista e diventa difficile abbandonarli solo perché non spiegano bene la realtà.

CAPITOLO IV

LE IMPRESE MULTINAZIONALI E GLI STATI NAZIONALI

“L’Idra aveva un mostruoso corpo di cane e otto o nove teste serpentine, una di esse immortale; ma taluni parlano di cinquanta, altri di cento, persino di diecimila teste.”

“Invano Eracle si accanì con la clava: non appena gli riusciva di spaccare una delle teste dell’Idra, subito ne ricreavano due o tre altre per sostituirla.”

(Graves, 1960, 273-4).

Certo che il numero delle teste deve crescere a un alto saggio esponenziale se ogni volta che se ne spacca una ne rinascono due o tre. Nel 1976 ce n’erano circa 11.000, con 82.600 affiliate estere. Nel 2010 ne esistevano 103.788, con 892.114 affiliate estere (UNCTAD, 2011). È l’Idra dell’impero globale, l’insieme delle imprese multinazionali. Molte di esse sono organizzazioni relativamente piccole, multinazionali “tascabili” che operano in non più di due o tre paesi. Ma ce ne sono altre che hanno le dimensioni di veri e propri stati.

Quando ho sostenuto che l’*imperium* è senza sovrano, e che funziona sulla base di centri decisionali autonomi operanti nei “mercati”, non intendevo che tutti i soggetti economici hanno lo stesso potere e che operano come se i mercati fossero perfettamente competitivi. Ho specificato che tra i vari soggetti primeggiano le imprese multinazionali. I cosiddetti “mercati” deregolati sono in realtà regolati, direttamente o indirettamente, dalle grandi imprese capitalistiche (Amin, 2002, 6). Il vero *soggetto dominante* della globalizzazione è il capitale multinazionale.

Soggetto, nel senso che regola il processo secondo finalità proprie e cerca di subordinare a se stesso tutti gli altri attori per

fargli servire i propri interessi. Non è però un soggetto olistico, non persegue finalità collettive attraverso un'Idea, un Progetto o un fantomatico Piano del capitale. Sono decine di migliaia di soggetti individuali che perseguono scopi e interessi particolari. Ma come le teste dell'Idra, che si muovono ognuna per conto suo, tutte le individualità concorrono al trionfo del corpo comune. Il corpo del capitale cresce ed estende le sue spire sul globo intero in forza dell'azione di miriadi di teste di singole imprese autonome.

Le grandi imprese multinazionali si stanno affermando sempre più come le uniche *organizzazioni* veramente mondiali, le uniche strutture *gerarchiche* che esercitano il *potere di comando su scala globale*. Gli stati nazionali, per quanto grandi, non godono di questa prerogativa. Il loro potere gerarchico è esercitato dentro i confini della nazione, al più entro basi militari all'estero, ma non su un vero e proprio territorio globale. I grandi organismi internazionali, FMI, BM, OMC, sono preposti allo svolgimento di funzioni attinenti alla finanza e al commercio che sono ancillari rispetto alla produzione. Inoltre, pur operando in un'ottica cosmopolita, non hanno una struttura gerarchica di comando che gli permette di governare direttamente uomini e risorse su un territorio mondiale. Le grandi imprese multinazionali invece ce l'hanno una tale struttura, ed è quella che controlla il processo produttivo. Per questo sono, e tenderanno a essere sempre più, i veri soggetti dominanti dell'impero globale.

La più importante novità prodotta dall'affermazione delle multinazionali risiede in un effetto sistemico emergente dalle azioni individuali delle singole imprese. Quando una di esse tratta con uno stato o un sindacato nazionale per ottenere trattamenti di favore in vista di un investimento estero, usa come deterrente la minaccia di effettuare l'investimento in una altra località. Così fan tutte, e la conseguenza è che stati e sindacati sono costretti a entrare in una competizione globale che li mette in condizioni di debolezza rispetto alle multinazionali. Essi d'altra parte non riescono a mettere in competizione tra loro le grandi imprese globali, perché istituzioni nazionali e organizzazioni sindacali non hanno mobilità internazionale, e l'oggetto del contendere è la localizzazione degli investimenti, che è con-

trollata dalle imprese. In questa maniera *ogni singola impresa, facendo i propri interessi, fa gli interessi fondamentali di tutto il capitale multinazionale.*

L'effetto di potere sistemico poi è esaltato dai mercati finanziari, dove si scatenano i movimenti di capitale a breve. Anche in tal caso sono gli interessi delle singole imprese (industriali e finanziarie) che decidono le direzioni dei flussi d'investimento di portafoglio e dei flussi valutari. E ciò espone gli stati a una concorrenza spietata che limita fortemente le loro capacità di determinare il costo del finanziamento dei propri debiti, i tassi d'interesse, i livelli di spesa pubblica. Anche in tal caso l'effetto è asimmetrico: i "mercati" dettano legge agli stati mettendoli in concorrenza per attrarre investimenti di portafoglio; gli stati non riescono a dettar legge agli operatori finanziari internazionali, proprio perché questi godono dei vantaggi assicurati dal libero movimento dei capitali.

Un tale devastante effetto sistemico era stato posto sotto relativo controllo dal sistema dei pagamenti regolato dagli accordi di Bretton Woods. Il *Gold Exchange Standard*, il regime di cambi fissi e il controllo dei movimenti internazionali di capitale funzionarono abbastanza bene nell'assicurare il potere di comando degli stati e la coesione interstatale su cui si reggeva l'imperialismo postcoloniale degli anni '50-'70. Il superamento di quei tre strumenti di regolazione ha creato le condizioni finanziarie per il rovesciamento dei rapporti di predominio tra stati e capitale. Poi la nascita dell'OMC ha creato le condizioni commerciali del rovesciamento.

Ecco un altro modo di cogliere *l'essenza dell'imperialismo globale*: la liberalizzazione dei movimenti dei capitali e delle merci al livello mondiale ha fatto sì che il perseguimento degli interessi particolari delle singole imprese produce un effetto sistemico in virtù del quale il capitale multinazionale viene a trovarsi in una posizione di predominio rispetto agli stati, gli organismi internazionali, le istituzioni politiche e, in particolare, le organizzazioni del movimento operaio.

Le teste dell'Idra

Le multinazionali si differenziano dalle imprese nazionali perché si espandono nel mondo non solo con le esportazioni di merci, ma anche con le esportazioni di capitale. Gli investimenti diretti esteri sono cresciuti rapidamente negli ultimi sessant'anni e hanno avuto un'impennata nella seconda metà degli anni '90, dopo la creazione dell'OMC. Il rapporto del loro *stock* sul PIL mondiale era del 4,4 % nel 1960, del 9,6% nel 1990 e del 30,3% nel 2010. Il grosso di questo capitale, l'82,3%, proviene dai paesi avanzati; e gran parte è localizzato nei paesi avanzati, il 65,3% (Ietto-Gillies, 2012, 15). Ma se si guarda ai *flussi* degli investimenti diretti esteri, si capisce meglio cosa sta accadendo: quelli in entrata verso la Periferia (paesi emergenti, in via di sviluppo, meno sviluppati e in transizione) sono cresciuti rapidamente da metà degli anni '90, e nel 2010 per la prima volta hanno superato quelli verso i paesi avanzati, essendo diventati il 52,7% del totale (UNCTAD, 2012). Insomma i movimenti di capitale verso i paesi del Sud del mondo sono in costante crescita, specialmente quelli miranti alle fusioni e acquisizioni. Nel periodo 1986-1990 ogni anno l'8,3% (media annua) delle fusioni e acquisizioni *cross-border* aveva avuto come target imprese di paesi del Sud del mondo. Nel periodo 2001-2005 quella percentuale era salita al 24,3% (Brakman, Garretsen e van Marrewijk, 2006, 15).

Peraltro, con l'esplosione della grande crisi i valori delle imprese dei paesi avanzati sono diminuiti fortemente e le multinazionali dei paesi emergenti, Cina in testa, hanno potuto fare shopping di controllo societario a prezzi di liquidazione. I loro investimenti diretti esteri *brownfield* in tutto il mondo stanno lievitando.

Secondo alcune previsioni (World Bank, 2013a), i flussi di capitale Sud-Sud aumenteranno fortemente nei prossimi anni, e la percentuale degli investimenti globali verso i paesi in via di sviluppo triplicherà nel 2030, al punto che per ogni dollaro investito nel mondo 60 centesimi andranno ai paesi in via di sviluppo. La Cina avrà il 30% di tutti gli investimenti, l'India il 7% e gli Stati Uniti l'11%.

La maggior parte delle multinazionali più grandi hanno la

casa-madre nei paesi avanzati. Nel 2011, secondo la classifica *Fortune*, delle 500 multinazionali di maggiori dimensioni 164 erano europee, 133 americane, 68 giapponesi, 61 cinesi, 14 sud-coreane, 11 canadesi, 8 australiane, 8 indiane, 7 brasiliane, 7 russe. Le più grosse imprese multinazionali di oggi, specialmente quelle europee e giapponesi, si sono formate negli anni '60 e '70. La loro proiezione sui mercati mondiali è diventata irruente a partire dagli anni '80.⁵⁶

Le forze che spingono le imprese all'espansione internazionale sono molteplici e meritano di essere ricordate nell'essenziale. Qui non ho intenzione di proporre l'ennesima teoria dell'internazionalizzazione. Ce ne sono già così tante sul mercato, che lo studioso ha solo l'imbarazzo della scelta. Peraltro il fenomeno dell'internazionalizzazione delle imprese è talmente variegato e complesso che non può essere colto in pieno da nessuna singola teoria. Nel seguito di questa sezione perciò mi limiterò a richiamare sinteticamente e schematicamente i fattori principali della tendenza delle grandi imprese a proiettare la produzione su scala globale. Mettendo insieme risultati piuttosto eterogenei, mi avvarrò del contributo di molti studiosi che hanno portato avanti la ricerca sulle multinazionali nell'ultimo mezzo secolo.⁵⁷ Non posso esimermi però dal dichiarare che il mio punto di riferimento teorico principale resta Hymer (1976; 1979), non solo perché è stato il primo studioso che ha sviluppato una teoria realistica dell'internazionalizzazione, e neanche solo perché la sua ricerca parte da una critica alla teoria ortodossa, ma soprattutto perché le

⁵⁶ All'inizio degli anni '60 circa la metà dello stock mondiale d'investimenti diretti esteri era di proprietà d'impresе americane. Le multinazionali europee crebbero dapprima con gli investimenti nei paesi del Mercato Comune Europeo, e solo negli anni '70 si proiettarono nel mercato americano. Lo fecero con un sostanzioso flusso di capitale che è stato definito "inversione atlantica". Anche le imprese giapponesi avviarono una massiccia offensiva d'investimenti diretti in America (e in Europa) solo negli anni '70 (Goldstein e Piscitello, 2007, 22-37).

⁵⁷ Tra i vari lavori teorici cui ho attinto ricorderò specialmente quelli di Knickerbocker (1973), Buckley e Casson (1976), Dunning (2000), Graham (1998), Helpman (1984), Cowling e Sugden (1998), Bartlett e Ghoshal (1991), Ghoshal e Nohria (1997), Krugman (1998), Cantwell (1989; 1992), Markusen (2002), Peoples e Sugden (2000), Barba Navaretti e Venables (2004), Ietto-Gillies (2002; 2011; 2012).

sue idee hanno ispirato e continuano a ispirare tutta la ricerca successiva. Per Hymer la grande impresa multinazionale è un'organizzazione produttiva che usa il potere di *controllo* per fare profitti e lo accumula espandendosi: potere di comando sul lavoro per esaltare lo sfruttamento, potere di mercato per gonfiare i profitti monopolistici, potere politico per condizionare gli stati. A partire da questa impostazione, la ricerca successiva ha portato a enucleare vari fattori che spingono le imprese verso l'espansione globale.

L'impresa è un'organizzazione produttiva che fa profitti innanzitutto esercitando il controllo⁵⁸ sulle risorse interne. Ci sono fondamentalmente due tipi di risorse: intangibili e materiali. Le prime consistono in varie forme di conoscenza, le seconde nell'insieme dei requisiti produttivi fisici, compreso il lavoro. Dalle prime dipende la dinamica della produttività, dalle seconde quella dei costi. I profitti risultano dall'uso efficiente del *controllo della conoscenza* e del *controllo dei costi*.

La *conoscenza* si compone delle competenze produttive, organizzative, commerciali, di marketing, di ricerca che sono specifiche all'impresa. Per lo più si tratta di una forma di capitale che non può essere venduto senza perdita di valore, ma di cui può essere esteso l'uso interno senza aumento di costi. Il controllo della conoscenza assicura la possibilità di attivare economie di scala e di varietà. Particolarmente importanti sono le economie di scala dinamiche, quelle determinate dall'innovazione e dal *learning by doing*. All'interno dell'impresa la conoscenza è un bene pubblico, in quanto se ne può estendere l'uso a costi marginali nulli o molto bassi. D'altra parte l'estensione dell'uso fa crescere la produttività del lavoro e quindi la profittabilità. Perciò è conveniente espandere la produzione e ampliare la dimensione d'impresa. Quando un'impresa si è affermata su un territorio nazionale e la sua quota di mercato non può più crescere, diventa difficile aumentare ulteriormente le dimensioni; è necessario

⁵⁸ Non bisogna fare confusione con il concetto di *proprietà*. Che questa appartenga a un singolo capitalista o a molti azionisti o allo stato non ha rilevanza ai fini del *controllo* delle risorse. Ciò che conta è che il soggetto che esercita la funzione imprenditoriale detiene il controllo sul processo produttivo in virtù del potere di comando sul lavoro (Screpanti, 2001).

proiettarsi all'estero. Ma la proiezione esterna potrebbe basarsi solo sull'esportazione di merci; il conseguente aumento della produzione farebbe comunque crescere le dimensioni. Dunque *quali sono i motivi che possono indurre un'impresa a espandersi con gli investimenti diretti all'estero oltre che con le esportazioni di merci?*

Per quanto riguarda i *costi*, i vantaggi dell'impresa derivano dal fatto che il controllo gerarchico del lavoro consente la pianificazione razionale della produzione e quindi la minimizzazione delle spese sostenute nell'uso dei requisiti produttivi. Alcuni di questi costi sono fissi, per cui anche in tal caso emergono opportunità di profitto con l'estendersi della dimensione e della varietà. E anche qui ci si può domandare: *per quali motivi l'impresa può decidere di attivare i vantaggi dei costi decrescenti espandendo la produzione all'estero oltre che aumentando le esportazioni?*

Le due domande possono essere ridotte al seguente problema: poiché la crescita della produzione nazionale produce dei vantaggi, quali sono gli *svantaggi della non internazionalizzazione*? Se tali svantaggi esistono e superano quei vantaggi, abbiamo trovato la spiegazione che cercavamo. Fino a tutti gli anni '90 la ricerca si è mossa prevalentemente in questa direzione. Il controllo della conoscenza e dei costi assicura la convenienza dell'espansione interna. Dunque ci devono essere dei limiti all'espansione che sono esterni all'impresa e al suo mercato nazionale, dei limiti che l'impresa può superare solo internazionalizzandosi.

Nel nuovo millennio però è emerso un altro orientamento di ricerca. Osservando l'impennata del processo d'internazionalizzazione verificatosi nel passaggio di secolo, alcuni studiosi hanno cominciato a domandarsi se non esistono dei *vantaggi dell'internazionalizzazione* che sono indipendenti da quelli prodotti dal controllo interno e che vanno visti non come conseguenza del superamento degli ostacoli internazionali all'espansione, bensì come degli specifici fattori di crescita determinati dal contesto internazionale stesso. Le risposte sono state date riflettendo sulle conseguenze delle liberalizzazioni dei movimenti di capitale verificatesi in seguito alla nascita dell'OMC, e specialmente sulle conseguenze di alcuni accordi (GATS,

TRIMS, TRIPS) che favoriscono l'espansione internazionale della produzione.

Si possono dunque schematizzare i motivi dell'internazionalizzazione raggruppandoli in quattro tipi, com'è mostrato in Tabella 1.

Tab. 1. Motivi dell'internazionalizzazione

	Controllo della conoscenza	Controllo dei costi
Superamento degli svantaggi della non internazionalizzazione	A. Difesa del monopolio della conoscenza	B. Riduzione dei costi commerciali
Sfruttamento dei vantaggi della internazionalizzazione	C. Estensione delle conoscenze	D. Costruzione di potere contrattuale

Motivi di tipo A.

1. Un primo motivo si capisce se si riflette sul fatto che la conoscenza posseduta da un'impresa costituisce una forma di potere monopolistico. Se l'impresa esternalizza le sue conoscenze, ad esempio col *franchising* e il *licensing*, si espone al rischio d'imitazione. Quello che prima era un bene pubblico al suo interno viene messo a disposizione di altre imprese che possono capitalizzarlo per attivare innovazioni incrementali o pseudo-innovazioni dalle quali l'impresa madre può essere esclusa. Perciò, per difendere il controllo assicurato dalla proprietà intellettuale e dalle competenze specifiche, le multinazionali possono decidere di fare investimenti *greenfield* nei mercati esteri. Inoltre cercano di assorbire quelle imprese che praticano l'imitazione più o meno legale dei brevetti e dei marchi di fabbrica, dei suoi metodi produttivi e commerciali e dei suoi prodotti; così fanno anche investimenti all'estero di tipo *brownfield* ac-

quisendo imprese locali. Particolarmente appetibili sono le imprese pubbliche in precedenza impiantate dai governi in vista della sostituzione delle importazioni.

2. Molte imprese usano il controllo sulla conoscenza specifica proiettandosi all'estero con gli investimenti diretti per attuare *strategie oligopolistiche*. Ad esempio possono mirare a conquistare rilevanti quote di un mercato estero ai danni di una concorrente che produce sostituti dei propri prodotti e che potrebbe mettere a rischio il valore economico delle proprie conoscenze. Oppure possono cercare di penetrare nel mercato di un concorrente estero in rappresaglia alla sua penetrazione nei propri mercati privilegiati. Oppure possono mirare a spartirsi i mercati mondiali colludendo con alcuni concorrenti per evitare guerre competitive sull'innovazione e la differenziazione dei prodotti, un tipo di guerra che tende a svalorizzare il capitale intangibile dell'impresa.

Motivi di tipo B.

1. Un motivo che può indurre all'internazionalizzazione produttiva emerge dal fatto che una strategia di crescita basata solo sulle esportazioni può essere resa gravosa dai *costi di transazione* e da altri tipi di costo a essi assimilabili, come quelli di trasporto, di raccolta delle informazioni esterne, di agenzia e di distribuzione, tutte cose su cui l'impresa non detiene vantaggi del controllo; una strategia d'investimenti diretti esteri può servire a minimizzare questi costi riducendo le transazioni di mercato.
2. Inoltre ci sono dei costi generati dalle barriere tariffarie e non tariffarie con cui molti paesi cercano di difendere l'industria nazionale; e altri generati dalle politiche valutarie con cui alcuni di essi cercano di aumentare la competitività dei propri prodotti. La creazione di branche estere serve a ridurre questo tipo di costi. Se un paese ha forti barriere protezionistiche e/o un tasso di cambio sistematicamente sottovalutato, alle multinazionali può convenire esportare in esso capitali invece che merci.

Motivi di tipo C.

1. Tra le conoscenze che sono specifiche all'impresa ce n'è una di tipo particolare che potrebbe essere definita *capacità di apprendimento*. Consiste nelle pratiche, nelle tecniche e nelle routine con cui vengono acquisite nuove informazioni ed elaborate innovazioni. L'impresa che opera sui mercati globali ha bisogno di acquisire conoscenze su clienti, fornitori, usi e consuetudini, leggi e regolamenti vigenti in diversi territori. Perciò può trovare conveniente aprire filiali nei mercati di sbocco e di approvvigionamento in diverse parti del mondo, il contatto diretto con le quali può servire a raccogliere ed elaborare l'informazione necessaria. In casi come questo l'impresa usa la capacità di apprendimento costruita in una certa localizzazione o nella casa-madre per costruire conoscenza in nuovi paesi.
2. Poiché l'innovazione è uno strumento fondamentale di competizione, le imprese cercano di accumulare conoscenza tecnologica con delle strategie oligopolistiche che mirano ad assorbire le imprese più innovative. A tal fine usano investimenti diretti esteri di tipo *brownfield*, con cui si appropriano delle conoscenze sviluppate da imprese estere che operano sia a monte sia a valle del proprio processo produttivo. Può anche accadere che una multinazionale decida di assorbire un'impresa con la quale aveva precedentemente instaurato un rapporto di *franchising* o *licensing*, se scopre che essa è riuscita a sviluppare utili innovazioni incrementali sui propri brevetti. Infine è possibile che una multinazionale decida di assorbire una concorrente su un mercato locale se vuole appropriarsi delle sue conoscenze. A volte una multinazionale può decidere di avviare una *joint venture* con una rivale, se ritiene di poter così aumentare le proprie conoscenze tecnologiche mettendo in comune competenze complementari. Spesso, specialmente nei paesi emergenti, sono i governi che richiedono l'avvio di *joint venture* con imprese multinazionali, e ciò al fine di attivare effetti di *spillover* sulle abilità della manodopera e sulla capacità competitiva dell'industria locale. A una multinazionale può convenire accettare questi inviti, non solo per i vantaggi che può otte-

nera in termini di trattamento fiscale e di regolamentazione del lavoro, della sicurezza, dell'ambiente, ma anche perché in tal modo può riuscire ad appropriarsi delle capacità innovative delle imprese locali. Si noti che questo tipo di vantaggio è diverso da quello trattato nel punto A, nel quale la motivazione principale dell'internazionalizzazione era costituita dalla necessità di difendere il potere monopolistico sulla conoscenza già acquisita dall'impresa. Qui si tratta invece di favorire l'appropriazione di nuova conoscenza.

3. In molti casi le grandi multinazionali trovano conveniente scomporre il processo lavorativo e produrre in alcuni paesi emergenti (India, Singapore, Brasile, nazioni dell'Est europeo) certe componenti che richiedono manodopera specializzata (informatici, ingegneri, medici etc.); tali paesi dispongono di un sistema scolastico moderno e producono capacità lavorative all'altezza dei paesi avanzati, ma a costi molto più bassi; le multinazionali che delocalizzano in questa maniera riescono non solo a ridurre i costi del lavoro specializzato, ma anche a sfruttare sapere e capitale umano che non hanno contribuito a produrre.

Motivi di tipo D.

1. Forse il motivo più importante della spinta all'internazionalizzazione delle imprese contemporanee consiste nel tentativo di aumentare il controllo sui *costi di produzione*, e innanzitutto il *controllo sul lavoro*. A tal fine le multinazionali si giovano della globalizzazione in vari modi:
 - (a) localizzano gli impianti in diversi paesi, in modo da evitare le grandi concentrazioni industriali nazionali che facilitano l'organizzazione e la costruzione di potere sindacale, e in modo da frammentare geograficamente il lavoro al fine d'impedire il collegamento delle lotte;
 - (b) localizzano gli impianti nei paesi in via di sviluppo o emergenti, dove sono meno forti le tradizioni e le culture di lotta operaia, così da ridurre la combattività dei dipendenti;
 - (c) l'investimento nei paesi poveri inoltre consente di pagare salari più bassi, oltre che di imporre ritmi e tempi di lavoro più alti e norme di sicurezza meno rigorose;

- (d) peraltro la minaccia di delocalizzare gli investimenti all'estero può essere usata per disciplinare i lavoratori e i sindacati nazionali della casa-madre, e la minaccia è resa credibile dalle delocalizzazioni già effettuate in passato;
2. Le imprese multinazionali accumulano potere contrattuale anche nei confronti dei fornitori, specialmente quelli dei paesi del Sud del mondo che producono le risorse naturali. Quando i fornitori sono molti e piccoli, le multinazionali sfruttano la concorrenza assumendo nei loro confronti potere monopsonistico. Quando sono grandi e operano in mercati poco competitivi, le multinazionali possono evitare la formazione di situazioni di monopolio bilaterale assorbendoli.
 3. Infine le multinazionali sviluppano potere contrattuale nei confronti dei governi nazionali. A tal fine, usando l'allettamento degli investimenti, cercano di ottenere vantaggi in termini di lassismo nella legislazione di tutela e di sicurezza del lavoro, di bassi salari e di disorganizzazione sindacale. Così l'aumento del potere contrattuale nei confronti dei governi, oltre a ridurre i costi di produzione, contribuisce anche a esaltare il potere accumulato nei confronti del lavoro e dei fornitori. Da ultimo le multinazionali sfruttano la propria influenza politica anche per ottenere trattamenti fiscali di favore, per non dire dei tentativi di appropriarsi di imprese pubbliche e beni comuni. Né bisogna dimenticare che, una volta impiantati degli stabilimenti in un certo paese, il potere di ricatto può essere esaltato dalla minaccia di delocalizzare verso altri.

La spinta delle imprese multinazionali a costruire posizioni di monopolio è incessante, perché il controllo del mercato assicura la possibilità di appropriarsi dei surplus del consumatore e del produttore e di guadagnare profitti monopolistici. Ma anche perché il potere di mercato costituisce un fattore di forza politica che le imprese possono usare nei confronti dei sindacati, dei fornitori e degli stati.

In alcuni casi, particolarmente nei paesi del Sud del mondo, le multinazionali riescono a conquistare delle stabili posizioni di

potere. Spesso i governi sono costretti⁵⁹ a privatizzare imprese pubbliche operanti in settori di monopolio naturale (reti di telecomunicazione, di trasporto ferroviario, dell'energia) o che controllano beni comuni (foreste, risorse minerarie, acqua). In altri casi è il controllo dei brevetti e dei marchi di fabbrica che assicura posizioni di monopolio. Raramente però si tratta di potere economico assoluto. A parte il caso dei monopoli naturali, le posizioni di potere sono esposte alla contendibilità da parte di altre multinazionali. Se sono assicurate dai brevetti, possono essere messe a repentaglio dall'innovazione tecnologica dei concorrenti.

In generale la forma di mercato in cui operano le multinazionali al livello globale è quella della *concorrenza oligopolistica*. Non è concorrenza perfetta, perché in molti settori operano grosse imprese che detengono rilevanti quote di mercato, e quindi i prezzi sono fissati da alcuni produttori piuttosto che dal "mercato". Soprattutto, le imprese cercano di evitare di scatenare guerre dei prezzi, che sono lesive degli interessi di tutti i competitori. Spesso gruppi d'impresе rivali concorrono nella formazione di collusioni più o meno tacite o nella costituzione di *joint ventures* e alleanze industriali e commerciali. Ciò non vuol dire che non c'è competizione. Infatti le imprese che operano in un'industria a struttura oligopolistica producono beni differenziati ma simili. Prevalde quindi la concorrenza non-di-prezzo, quella che passa per l'innovazione e l'imitazione, la differenziazione dei prodotti, il marketing, la pubblicità, le strategie di mercato, la localizzazione degli investimenti, oltre che le azioni di lobbying e corruzione nei confronti dei governi nazionali.

Siccome la spinta all'innovazione e alla pseudo-innovazione è incessante, se non altro per motivi di sopravvivenza, e poiché nascono continuamente nuove imprese multinazionali, quasi nessuna posizione di monopolio e nessuna collusione oligopolistica può essere considerata stabile e sicura. In altri termini, esistono ragioni intrinseche alla dinamica dell'accumulazione capitalistica che impediscono la formazione di un unico trust o monopolio

⁵⁹ Ciò può accadere in seguito a crisi economiche gravi e in forza delle "riforme" e dei "piani d'aggiustamento strutturale" imposti dal FMI e dalla BM per concedere finanziamenti di salvataggio e di rilancio dello sviluppo.

mondiale, o anche soltanto di un “central inner circle” del capitale transnazionale.

L’osservazione è utile per sollevare un problema teorico cruciale. Secondo Kautsky la formazione di un unico trust mondiale avrebbe portato all’instaurazione di una sorta di dominio *benefico* del capitale sugli stati nazionali. Poiché il capitale è interessato alla creazione di un clima di ordinato sfruttamento economico del mondo da parte dell’impresa trustificata, gli stati sarebbero infine costretti dagli interessi capitalistici a superare le proprie rivalità e spinti a instaurare un sistema di relazioni internazionali improntato a principi di pace e collaborazione.

Ebbene nell’imperialismo globale contemporaneo non si può certo dire che si è raggiunta la pace mondiale o che si stia realizzando anche solo una vaga tendenza a raggiungerla. Tuttavia ha preso corpo una certa predisposizione collaborativa dei principali stati. Tale predisposizione si manifesta sia nella tendenza a organizzare operazioni militari concertate nei tentativi di aprire i paesi recalcitranti alla penetrazione del capitale, sia negli sforzi più o meno velleitari dei vari G2, G7, G10, G20, volti a predisporre delle politiche economiche concordate. In molti casi entrambe le tendenze sono incoraggiate dal grande capitale. Possono essere favorite dall’azione di potenti lobby capitalistiche nazionali. La cosa interessante è che nel sistema capitalistico globale queste lobby, che siano americane, europee o giapponesi, si lavorano le classi politiche nell’interesse di tutto il capitale multinazionale. Sicché in un certo senso (che chiarirò nel prossimo capitolo) è diventato vero che infine si sta realizzando il *predominio del capitale sugli stati nazionali*, ma gli effetti sono tutt’altro che *benefici*, visto che la legge fondamentale di regolazione è la *competizione* dei capitali.

Il ruolo degli organismi internazionali

Tra gli organismi economici internazionali quelli che più efficacemente lavorano per l’espansione della “libertà” sono l’Organizzazione Mondiale per il Commercio, il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale, le tre principali istituzioni

politiche preposte all'apertura del mondo alla penetrazione capitalistica.

L'OMC è stata precipuamente costituita con lo scopo di favorire l'espansione del commercio internazionale. Ed è stata dotata di efficaci strumenti disciplinari nei confronti dei paesi opportunisti. Meglio di quanto abbia mai potuto fare un impero nazionale, svolge la funzione di emanare le normative internazionali per il commercio e di renderle esecutive. Lo fa attraverso accordi multilaterali sottoscritti con impegni vincolanti dagli stati aderenti.

Attraverso l'Intesa per la Risoluzione delle Dispute (DSU) gli accordi sono resi *enforceable*. Le "sentenze" emanate dal *Dispute Settlement Body* dell'OMC impongono ai paesi trasgressori di adeguarsi alle regole sotto la minaccia di sanzioni economiche che possono andare dal risarcimento dei danni al paese leso fino all'attivazione di misure ritorsive.

Le regole, specialmente quelle che vanno sotto il nome di "clausole non discriminatorie", vorrebbero favorire l'estensione del libero commercio. In realtà si risolvono nell'imposizione dell'apertura dei paesi membri alla penetrazione delle imprese multinazionali. La clausola del *Trattamento Nazionale*, ad esempio, impone ai governi di estendere alle imprese estere il miglior trattamento assicurato alle imprese nazionali, comprese quelle pubbliche. La clausola dell'*Accesso al Mercato*, poi, proibisce ai governi di introdurre restrizioni che ostacolino l'ingresso delle imprese multinazionali.⁶⁰ L'insieme di queste regole ha dato vita a una norma che coglie l'essenza di tutta la regolamentazione, una sorta di clausola dell'Impresa Più Favorita. Se si concede un vantaggio a un'impresa, ad esempio una nazionale, lo si deve concedere a tutte. Il che comporta tra l'altro che una volta privatizzata un'impresa pubblica non si può tornare indietro, anche se il risultato è un fallimento del mercato.

⁶⁰ Vengono sanzionati provvedimenti che possono determinare amministrativamente il valore delle transazioni (ad es. bollette sussidiate), il numero dei dipendenti (ad es. per favorire l'occupazione), il numero e il tipo di fornitori (ad es. imprese nazionali), il tipo di soggetto legale che gestisce la produzione (ad es. imprese no-profit o cooperative sociali), tutte politiche che si trovano in contrasto con la clausola dell'*Accesso al mercato*.

I TRIPS (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*) servono a difendere la proprietà sui prodotti della ricerca scientifica e tecnologica, sui marchi di fabbrica ecc., e quindi a garantire la redditività del loro uso. I brevetti, che sono depositati prevalentemente nei paesi del Centro imperiale, non possono essere usati dai paesi in via di sviluppo se non pagando le royalties stabilite dalle imprese multinazionali che li possiedono, spesso anche quando si tratta di medicinali di vitale importanza.⁶¹ Con i TRIPS L'Organizzazione Mondiale per il Commercio svela apertamente la propria natura di organismo politico volto alla difesa degli interessi delle grandi multinazionali, le quali, non a caso, hanno svolto un ruolo primario nella redazione degli accordi stessi.⁶² Mentre tutti gli altri accordi si presentano come

⁶¹ La conferenza di Doha del 2001 ha definito un parziale correttivo di questa nefandezza contemplando la pratica della "licenza obbligatoria". La quale, nei casi d'interesse pubblico, abuso di brevetto e uso governativo non commerciale, consente la produzione locale di farmaci generici senza pagare *royalties* sui brevetti. Senonché poi ci si è accorti che i paesi che hanno più bisogno dei medicinali a basso prezzo non hanno le capacità tecnologiche e organizzative per produrli. A questo inconveniente si è cercato di far fronte con un accordo, siglato il 30 agosto 2003 a Ginevra, in virtù del quale i medicinali a basso prezzo possono essere importati se i paesi che ne hanno bisogno non sono in grado di produrli da soli. Verranno prodotti da alcuni paesi emergenti, come India e Brasile. Le multinazionali farmaceutiche hanno fatto un po' di resistenza, ma alla fine hanno ceduto caritatevolmente dopo essere state rassicurate che i medicinali a basso prezzo non potranno essere esportati nel Nord del mondo. Dopo tutto, i mercati dei paesi poveri non sono molto ricchi.

⁶² Le lobby delle multinazionali americane in questo settore cominciarono a formarsi negli anni '70 per indurre il governo ad agire contro i paesi che consentivano la contraffazione di prodotti americani. Iniziarono le industrie chimiche e farmaceutiche, seguirono quelle culturali e poi molte altre. Le più importanti organizzazioni costituite per la difesa dei diritti di proprietà intellettuale sono: l'International Federation of Pharmaceutical Manufacturers Associations, l'International Anti-Counterfeit Coalition, la US National Agricultural Chemical Association, l'Intellectual Property Committee, l'International Intellectual Property Alliance (che originalmente associava a sua volta altre 5 organizzazioni, la Motion Picture Association of America, la Recording Industry Association of America, il National Music Publishers Association, l'American Film Marketing Association, l'Association of American Publishers). Con la *Section 301* del *Trade Act* del 1974 le lobby ottennero che il governo potesse intervenire (mediante azioni di indagine internazionale, negoziato e rappresaglia) in difesa dei diritti di proprietà intellettuale

finalizzati all'estensione della concorrenza e del libero commercio, questo assume anche formalmente il significato di una regolamentazione di tipo protezionistico. Mira a proteggere le posizioni di monopolio e i profitti monopolistici assicurati dalla ricerca scientifica e tecnologica, un'attività in cui le grandi multinazionali del Nord del mondo primeggiano.

Ancora più sfacciati sono gli accordi che vanno sotto il nome di TRIMS (*Trade Related Investment Measures*). Il loro contenuto è di carattere sostanzialmente disciplinare, in quanto proibisce l'adozione degli strumenti di politica economica⁶³ che vengono usati dai governi di molti paesi per difendere le proprie economie da alcune conseguenze negative degli investimenti diretti esteri. I TRIMS servono a disarmare gli stati nei loro tentativi di mettere in atto politiche industriali e commerciali per il bene delle popolazioni locali. Mirano a disciplinarli nell'interesse delle multinazionali.

Ma forse il più spudorato di tutti gli accordi è il GATS (*General Agreement on Trade in Services*), il quale regola un comparto molto eterogeneo (ben 160 settori) che comprende praticamente la produzione di tutti i beni non consistenti in merci materiali, dalla finanza alle poste, dalla distribuzione dell'acqua a quella dell'elettricità, dalle telecomunicazioni ai trasporti, dalle

delle imprese americane. Poi, nel 1986, riuscirono a far inserire le problematiche della proprietà intellettuale nell'Uruguay Round del GATT. Quando iniziarono le trattative fu subito chiaro che i rappresentanti del governo americano agivano per conto delle lobby. Dopo lunghi e accaniti negoziati per vincere la resistenza dei paesi in via di sviluppo, e con l'appoggio dei paesi europei e del Giappone, ottennero i TRIPS. L'Europa all'inizio sosteneva i paesi in via di sviluppo, ma infine fu convinta dai negoziatori americani a sostenere le loro proposte in cambio della protezione dei prodotti tipici delle agricolture europee. I paesi del Sud del mondo invece furono allettati con la promessa di aprire i mercati del Nord ai loro prodotti agricoli, tessili e manifatturieri e con quella di espandere gli investimenti diretti e i trasferimenti di tecnologia da parte delle grandi multinazionali. Su questa materia vedi: Evans (1994), Drahos (1995), Watal (2001), Devereaux, Lawrence e Watkins (2006), Caldarelli (2013).

⁶³ Ad esempio: i requisiti di contenuto locale, occupazione locale, di manifattura, d'esportazione, di bilancia commerciale, di trasferimento tecnologico, di azionariato locale, le restrizioni agli scambi valutari e alle esportazioni di profitti.

assicurazioni alle banche, dall'istruzione alla sanità. È un comparto così vasto da coprire i 2/3 dell'output mondiale.

Il GATS è stato espressamente voluto, preparato e armato da alcune lobby delle multinazionali finanziarie anglo-americane di cui si conoscono nomi e cognomi.⁶⁴ Gran parte di quei beni generano fallimenti del mercato secondo la scienza economica, o perché sono prodotti in condizioni di monopolio naturale, o perché generano forti esternalità, o perché sono beni comuni o pubblici o meritori. Per questo la loro produzione era tradizionalmente controllata o regolamentata con finalità pubbliche dallo stato. Ebbene il GATS considera discriminatorie le politiche che perseguono finalità pubbliche nella produzione dei servizi e, con la pretesa di rendere competitivi i loro mercati, costringe i paesi aderenti a smantellare i settori pubblici che li regolamentano e svendere alle multinazionali le imprese che producono quei servizi. Il GATS, a differenza degli altri accordi, non si limita a disciplinare il funzionamento dei mercati esistenti, ma svolge un fondamentale ruolo di *creatore di mercati*. Mira a mercificare beni pubblici, pubbliche utilità e risorse comuni e a privatizzare monopoli naturali.

L'adesione di un paese all'Organizzazione Mondiale per il Commercio presuppone l'accettazione delle regole del *trattamento nazionale* e dell'*accesso al mercato*, oltre ovviamente al principio che i monopoli pubblici e i servizi pubblici in esclusiva sono disdicevoli. Poi basterà una crisi economica seria e la conseguente necessità di assistenza finanziaria da parte del Fondo Monetario Internazionale e della Banca Mondiale, per costringere i paesi colpiti a svendere alle multinazionali imprese pubbliche e beni comuni.

L'OMC ha in parte sostituito le cannoniere nella *governance* imperiale. Attraverso di essa il grande capitale si apre la strada all'espansione e all'accumulazione su scala mondiale. Per di più lo fa con il consenso dei paesi sfruttati, che sono indotti ad ade-

⁶⁴ Vedi AA.VV. (2002, 41-46) per una ricostruzione delle iniziative politiche intraprese per la realizzazione del GATS da American Express, Citigroup, AIG, la Coalition of Service Industries, la Liberalization of Trade in Services, il Financial Leaders Group, l'European Services Forum e lo High Level Lotus Group, tutte organizzazioni lobbistiche delle multinazionali finanziarie.

rire all'organizzazione per accedere ai flussi d'investimenti diretti esteri delle multinazionali, agli aiuti dei paesi avanzati e all'assistenza finanziaria del FMI e della BM.

Quanto al FMI, questo monte di pietà dei paesi sfigati, è arrivato ad assumere una funzione liberatrice in seguito alla formazione del *Washington consensus*. In passato, in ossequio all'ottica keynesiana del sistema di Bretton Woods, il FMI imponeva restrizioni dal lato della *domanda* aggregata e concedeva credito allo scopo di renderle meno severe possibile. Con l'affermarsi dell'ideologia monetarista nei tardi anni '70 si è preteso che gli aggiustamenti "strutturali" imposti si dovessero attuare attraverso politiche volte a modificare le condizioni di *offerta*, cioè prevalentemente la struttura produttiva e proprietaria piuttosto che solo la domanda aggregata. Inoltre si sarebbe dovuto agire preferendo una "visione di lungo periodo", piuttosto che di breve. Così, a partire dal 1979 il FMI ha cominciato a imporre riforme strutturali mirate al "rilancio dello sviluppo" che, nell'ideologia neoliberista, richiedono la deregolamentazione e la liberalizzazione dei mercati. Dunque: abbattimento dei dazi e di altre forme di protezionismo per aumentare la concorrenza, liberalizzazione dei prezzi per curare l'inflazione, deregolamentazione dei mercati del lavoro per favorire la flessibilità e ridurre il costo del lavoro, deregolamentazione dei mercati finanziari per incoraggiare la mobilità del capitale, privatizzazione delle imprese pubbliche per riequilibrare i conti pubblici ed estendere la concorrenza. In questo modo il FMI svolge la funzione di una ruspa che prepara il terreno all'ingresso del capitale multinazionale nei paesi sfigati. Lo prepara in modo tale che l'ingresso sia più profittevole possibile: fa abbassare i salari e il costo delle materie prime, rende flessibile il lavoro, fa svendere imprese pubbliche e risorse naturali a costi di realizzo.

La BM infine gioca un ruolo più sottile, ma non meno efficace, nell'assicurare l'espansione della libertà. Essa offre aiuto ai paesi in via di sviluppo sotto forma di finanziamenti agli investimenti nelle infrastrutture necessarie per il decollo industriale, ovvero per la penetrazione del capitale multinazionale. Ma, come il FMI, col quale spesso interviene di concerto, non dà nulla gratis. In particolare, tra le condizioni per la concessione dei suoi

finanziamenti impone anch'esso l'abbattimento delle barriere protezionistiche, la privatizzazione dei servizi, la svendita delle risorse demaniali ai privati.

Potevano le grandi multinazionali lasciarsi sfuggire il controllo delle grandi istituzioni economiche internazionali? E come fare per piegarle ai propri interessi preservando l'autonomia decisionale dei loro dirigenti? Era necessaria una potente offensiva ideologica. Detto fatto. Sguinzagliati gli economisti più fantasiosi e mobilitato perfino l'apparato accademico internazionale che determina l'assegnazione del premio "Nobel" per l'economia, sono state prontamente prodotte le dottrine giuste, una più audace dell'altra, le dottrine adeguate per superare il vecchio liberismo otto-novecentesco.⁶⁵ Dopo di che i mercati delle coscienze, i mass media, le più prestigiose università americane, gli istituti di ricerca, le grandi accademie culturali, si sono mobilitati per diffondere la nuova ortodossia e portare gli uomini giusti nei posti giusti. È così che i grandi organismi economici internazionali sono stati messi in condizioni di agire *autonomamente* nell'interesse del capitale multinazionale.

Imprese, stati, mercati

Avendo chiarito nel capitolo precedente le modalità con cui viene esercitata la disciplina, è ora giunto il momento di andare al nocciolo della questione per rispondere alla domanda: chi disciplina chi?

Il soggetto dominante dell'imperialismo globale è il capitale multinazionale. I soggetti che subiscono la sua disciplina sono i

⁶⁵ Ecco alcuni esempi. Con la tesi dei fallimenti dello stato si è cercato di contrastare le teorie sui fallimenti del mercato. Con la dottrina dei mercati contenibili si è voluto accreditare come allocativamente efficienti anche i mercati oligopolistici. Con il teorema di Coase si è tentato di dare una giustificazione allo smantellamento delle politiche pubbliche di disciplinamento delle esternalità negative. Con certe tesi ultra-liberali sulla "tragedia dei *commons*" si è mirato a legittimare la privatizzazione delle risorse naturali. Con la teoria dell'autonomia delle banche centrali si è voluto contrastare le argomentazioni keynesiane sull'uso della politica monetaria per stabilizzare i mercati finanziari e sostenere le politiche di piena occupazione.

cittadini del mondo. In quanto lavoratori dipendenti, sono assoggettati al comando esercitato dai capitalisti nel processo produttivo. In quanto consumatori, sono assoggettati al potere oligopolistico delle imprese. Questi tipi di disciplina il capitale li esercita *direttamente*, diciamo così, in prima persona.

Ma non sono sufficienti, perché i cittadini del mondo sono anche cittadini di stati nazionali. Formalmente sono detentori di diritti, non ultimo quello di eleggere i propri rappresentanti negli organi legislativi degli stati. Tuttavia è noto che i governi dei paesi “democratici” moderni non possono operare “contro l’opinione di quegli individui e gruppi che contribuiscono a stabilire l’agenda economica, amministrativa, culturale del paese: l’establishment, appunto, le cui risorse *pesano*, mentre i voti dei cittadini contano soltanto.” (Fabbrini, 2012, 1).

Le classi dirigenti degli stati detengono il monopolio della forza entro i confini nazionali. Il problema del capitale multinazionale è: come far in modo che la forza dello stato sia usata al proprio servizio, e come impedire che venga usata contro i propri interessi? Per metterla in termini ancora più chiari: Come disciplinare gli stati? Come disciplinare i cittadini per mezzo degli stati?

Una prima forma di azione del capitale sullo stato è quella esercitata con le pressioni sulla classe politica, ad esempio con le lobby e con il controllo e il finanziamento dei partiti. Soprattutto nei paesi avanzati, dove risiedono i centri decisionali delle multinazionali, quella che Lenin definiva “unione personale” del governo con gli affari ha raggiunto oggi un livello di raffinatezza e di efficacia mai visto prima. Negli Stati Uniti poi un tal genere di “unione” si è spinto così avanti che molti osservatori, anche tra quelli con la mente non ottenebrata da un’ideologia marxista, l’hanno interpretata come un caso di dominio del capitale sullo stato. Certo è un’esagerazione, ma non troppo.

Invece nei paesi del Sud del mondo, dove le multinazionali giocano fuori casa, prevalgono due diverse forme di pressione, una che passa per le trattative con cui si offrono gli investimenti esteri e i trasferimenti di tecnologia, e una che usa il ricatto del ritiro degli investimenti. Molti di questi paesi sono in fase di decollo industriale e sono assetati di capitale. Siccome si trovano in

competizione gli uni con gli altri per attrarre gli investimenti e siccome sono dotati di scarso potere contrattuale, sono facilmente dominati dalle grandi multinazionali, alle quali offrono condizioni di favore di vario tipo: politiche di bassi salari, legislazioni del lavoro che favoriscono il super-sfruttamento, politiche ambientali che consentono l'esternalizzazione dei costi dell'inquinamento, trattamenti fiscali privilegiati.

Ora devo aprire un inciso per affrontare a un problema teorico e chiarire la ragione per cui ho messo talvolta le virgolette alle parole "efficiente", "mercato" e "naturale". E devo subito sgombrare il campo da un'ideologia economica molto pervasiva. Contrariamente a quanto previsto dai due dogmi del neoliberalismo che ho presentato nel precedente capitolo, i mercati non sono efficienti *in senso allocativo*. Certamente non lo sono quanto quelli utopici descritti dalla teoria neoclassica della concorrenza, con tutte le sue ipotesi fantasiose sull'assenza di esternalità, la completezza e la simmetria delle informazioni, il carattere atomistico degli agenti economici, la razionalità olimpica dei decisori etc. etc. Peraltro la teoria liberale neoclassica può essere proficuamente usata proprio per dimostrare che i mercati del mondo reale non sono allocativamente efficienti in quanto non corrispondono a quelle ipotesi. D'altra parte il pensiero liberista non neoclassico, ad esempio quello di orientamento neo-austriaco, nel momento in cui si rifiuta di usare i concetti propri della teoria dell'equilibrio economico generale, deve rinunciare anche a parlare di efficienza allocativa. E se può predicare con qualche successo intorno alla superiorità del mercato sui sistemi di pianificazione burocratica in termini di efficienza *informativa*, non ha però nessun titolo scientifico per sostenere che le imprese oligopolistiche sono più efficienti della gestione pubblica nella produzione e allocazione di beni pubblici o beni comuni o beni distribuiti in condizioni di monopolio naturale.

In che senso dunque sono efficienti i mercati capitalistici? Ebbene lo sono *in senso accumulativo*, nel senso cioè che consentono di massimizzare lo sfruttamento dei lavoratori e dei consumatori per alimentare l'accumulazione. Da questo punto di vista le imprese capitalistiche private sono senz'altro meglio attrezzate di quelle statali, almeno nella misura in cui queste

ultime mirano a fornire servizi pubblici per conseguire il benessere dei cittadini invece che per massimizzare i profitti. Le imprese capitalistiche, poiché trattano il benessere dei consumatori come strumentale rispetto ai propri fini lucrativi, possono gestire, poniamo, la distribuzione dell'acqua o la fornitura di servizi sanitari e scolastici in modo da trarne i profitti e i risparmi necessari per sostenere gli investimenti. Le imprese pubbliche, specialmente in un mondo dominato dalla corsa al ribasso nella spesa pubblica, difficilmente riescono a valorizzare il capitale quanto le imprese private. Perciò, anche astraendo dalle argomentazioni neoliberiste su quei fallimenti dello stato che sarebbero determinati dagli effetti corruttivi della politica e della burocrazia sulla gestione delle imprese, i governi che vogliono stimolare l'accumulazione del capitale più che il benessere dei cittadini hanno delle buone ragioni per privatizzare le imprese pubbliche e favorire il "mercato".

Chiarito dunque il senso in cui i mercati del mondo reale sono efficienti, ci si deve ora domandare quanto "naturali" sono le loro leggi. Anche qui bisogna sgombrare il campo da una diffusa ideologia, quella che contrappone stato e mercato intendendo il primo come il regno delle norme prodotte intenzionalmente e artificialmente e il secondo come quello delle transazioni regolate da processi spontanei e inintenzionali. Non esiste mercato che possa funzionare decentemente se non è regolato da norme che siano *enforceable*. Non esiste mercato se non c'è un'organizzazione che emana le leggi e le fa applicare, dunque un'organizzazione dotata di un apparato poliziesco e giudiziario.

Il capitalismo non può sussistere se le imprese non sono in grado di sottoscrivere contratti relativamente semplici, quindi regolati da istituzioni, per la costituzione delle imprese stesse e per lo scambio di merci e requisiti produttivi, soprattutto se non sono in grado di ottenere il rispetto degli obblighi contrattuali. Il capitalismo ha bisogno dello stato e del suo apparato poliziesco e giudiziario innanzitutto per assicurare la disciplina sociale e politica necessaria per lo sfruttamento del lavoro. In altri termini, il grande capitale multinazionale non ha bisogno solo di uno sceriffo globale per mettere in riga i paesi recalcitranti alla globalizzazione. Ha anche bisogno di molti piccoli gendarmi sociali per

disciplinare gli operai delle singole nazioni. Per esercitare la funzione di *gendarme sociale* i soggetti politici in possesso del monopolio della forza devono essere costretti a usare i propri poteri in modo da assegnare il controllo delle risorse economiche alle imprese capitalistiche e assicurare la disciplina sociale necessaria per la conduzione dell'attività economica. *Lo stato come gendarme sociale deve apprestare le condizioni politiche e giuridiche per la massimizzazione dello sfruttamento.*

Come fanno le multinazionali a esercitare questo tipo di controllo sugli stati? Nel moderno imperialismo globale, oltre alle forme di controllo diretto ne esistono altre di *controllo indiretto*, e sono le più efficaci. Sono quelle che passano per le discipline commerciale e finanziaria di cui ho trattato nel precedente capitolo. È un controllo esercitato per mezzo dei processi oggettivi di mercato. Anche senza bisogno che questa o quella impresa multinazionale faccia valere il suo potere di ricatto, la competizione costringe gli stati ad adeguarsi agli interessi del capitale. E la competizione si svolge su diversi fronti. Sul fronte fiscale il desiderio di attrarre investimenti esteri spinge gli stati ad abbassare le tasse sulle imprese e sui profitti e a spostare il carico fiscale sui redditi personali e sui consumi. In questo modo si realizza in modo del tutto “naturale”, spontaneamente e per libera scelta politica, uno degli obiettivi del *Washington consensus*: una fiscalità meno progressiva per incentivare gli investimenti e un allargamento della base impositiva ai ceti sociali meno abbienti per compensare la riduzione del carico sui più ricchi. In modo altrettanto spontaneo i governi cercano di ridurre il costo del lavoro, sia mantenendo un regime di bassi salari, sia riducendo i diritti dei lavoratori, sia indebolendo le organizzazioni sindacali. Se non lo fanno, gli investimenti esteri non arrivano e quelli nazionali fuggono. Un discorso simile vale per le politiche ambientali, che tendono a essere più permissive possibili.⁶⁶ Inoltre i governi sono indotti a svendere risorse naturali e beni comuni alle imprese che li sanno sfruttare in modo “efficiente”.

Alla fin fine si tratta solo di questo: mettendo i vari stati in

⁶⁶ Non a caso il più ruggente dei paesi emergenti, la Cina, è anche quello che contribuisce di più al degrado ecologico mondiale, e ha sul proprio territorio 16 delle 20 città più inquinate del mondo.

concorrenza l'uno con l'altro per attrarre capitali, i "mercati" fanno sapere ai governi cosa devono fare per assicurare un uso efficiente del lavoro.

In sintesi, le multinazionali esercitano il controllo sull'umanità direttamente e indirettamente. Il controllo diretto si esplica all'interno dell'organizzazione produttiva dell'impresa stessa, quello indiretto passa per il controllo esercitato dagli stati sui cittadini e quello esercitato dal capitale sugli stati. Quest'ultimo assume sia la forma della pressione delle grandi multinazionali e delle loro lobby sulle classi politiche sia la forma della disciplina imposta dai "mercati".

Può la politica locale resistere al "mercato" globale?

L'aumento dello sfruttamento favorito dalla globalizzazione contemporanea comporta un ampliamento delle disuguaglianze economiche e del disagio sociale delle classi lavoratrici e quindi una spinta all'inasprimento del conflitto di classe. Alla lunga il ruolo di gendarme sociale può rivelarsi insufficiente per far fronte a questo problema. Anche indipendentemente dalla capacità dei cittadini di esercitare un vero potere di mandato e di controllo sulle classi politiche, il che in pratica non accade in nessun paese moderno, neppure in quelli dotati di istituzioni formalmente democratiche, resta il fatto che un governo dovrebbe assolvere a una funzione di costruzione della pace sociale. E lo dovrebbe fare soprattutto nell'interesse della borghesia, rispetto alla quale tende a porsi come *capitalista collettivo nazionale*.

Una condizione economica cruciale per svolgere efficacemente tale funzione è la crescita economica. In un paese capitalistico la decrescita è altamente dannosa, in quanto crea disoccupazione, riduzione delle entrate fiscali, indebolimento dello stato sociale, aumento delle disuguaglianze e della povertà, quindi inasprimento del conflitto di classe e instabilità politica.

L'esempio classico di azione dello stato nella veste di capitalista collettivo nazionale è offerto dal modello di politica economica adottato da tutti i paesi avanzati nel secondo dopoguerra. Negli anni '60 i principali stati capitalistici si stavano dotando di un

esteso sistema di benessere pubblico. Inoltre erano riusciti ad assicurare la quasi piena occupazione e a creare le condizioni politiche che consentivano al capitale di crescere a ritmi sostenuti e con alti profitti. Per di più il sistema di pagamenti internazionali stabilito a Bretton Woods rendeva possibile un'ordinata espansione del commercio internazionale che contribuiva a sua volta ad alimentare lo sviluppo.

In quel modello di politica non c'era bisogno di ipotizzare un'unione personale del capitale con il governo per spiegare la subordinazione delle scelte politiche agli interessi del capitale. Anzi, il governo poteva arrivare perfino a contrastare gli interessi immediati di questo o quel settore industriale (ad esempio nazionalizzando qualche impresa). Il suo compito infatti era di fare gli interessi di lungo periodo di tutta la borghesia *nazionale*. Né c'era bisogno che la classe politica di un paese prendesse direttamente ordini dai suoi industriali. Nel loro stesso interesse, cioè con l'obiettivo di stabilizzare il proprio potere, i politici miravano ad assicurare la pace sociale, e quindi lo sviluppo economico da cui questa dipende.

Ci si deve domandare: è ancora valido un tale modello di stato capitalistico nell'era dell'imperialismo globale? Nei paesi in via di sviluppo l'accumulazione getta nella miseria intere popolazioni, espelle dalle campagne i contadini che lavoravano con metodi produttivi non capitalistici e li spinge alla disoccupazione e all'emigrazione, impiega i lavoratori nelle fabbriche capitalistiche con salari di fame e condizioni di lavoro disumane. Nei paesi a capitalismo avanzato genera stagnazione economica, e quindi fa aumentare la disoccupazione, la povertà, l'incertezza, aumenta il carico fiscale dei lavoratori e riduce le prestazioni dello stato sociale. Tutte queste trasformazioni portano a un inasprimento del conflitto di classe.

In altri termini l'impero globale genera una *contraddizione tra stato nazionale e capitale multinazionale*. Da una parte lo stato dovrebbe operare come gendarme sociale, dall'altra però la globalizzazione riduce la sua capacità di attutire il conflitto di classe. Alla lunga il gendarme sociale non può funzionare bene se non è anche un capitalista collettivo nazionale capace di garantire lo sviluppo economico. Ma è proprio quest'ultima condizione

che viene corrosa dalla globalizzazione.

In che misura i governi degli stati nazionali oggi sono vincolati dalle multinazionali e dai mercati globali e in che misura riescono ad attuare politiche autonome dello sviluppo? Per esser più precisi: riescono i governi nazionali a usare le politiche macroeconomiche, fiscali, monetarie, commerciali, industriali, valutarie, per portare le economie verso la piena occupazione e massimizzare il benessere nazionale? Secondo Harvey (1996, 136), “La tesi della globalizzazione è diventata un potente strumento ideologico per battere i socialisti, lo stato sociale, i nazionalismi. Il nocciolo della tesi è che sarebbe diminuita l’autonomia politica degli stati nazionali”. In gran parte della sinistra prevale l’opinione che questa tesi è sbagliata e funzionerebbe solo come deformazione ideologica. È un’opinione fondata? La risposta è: dipende.

Nel sistema di Bretton Woods l’autonomia politica dei paesi piccoli era piuttosto limitata perché la loro domanda interna era fortemente condizionata dal ciclo degli affari mondiale e quindi dalla politica economica degli Stati Uniti. Se le politiche keynesiane in un paese periferico erano allora possibili, è solo perché le praticava anche il governo degli Stati Uniti. Il quale, in quel sistema, godeva di un’autonomia di politica economica pressoché assoluta. In forza di essa le politiche fiscali e monetarie degli Stati Uniti governavano la domanda aggregata e l’offerta di moneta di tutto il mondo.

Emettendo la moneta di riserva internazionale, gli Stati Uniti non erano esposti al vincolo esterno. Inoltre, avendo un grande peso nei flussi commerciali mondiali, potevano avvantaggiarsi degli effetti del moltiplicatore del commercio internazionale. La prima condizione consentiva ai cittadini americani di vivere sistematicamente al di sopra delle proprie possibilità. La seconda condizione garantiva che, siccome la crescita del PIL e delle importazioni USA faceva crescere le esportazioni e il PIL degli altri paesi (e quindi le loro importazioni), l’aumento delle importazioni degli americani generava un parziale aumento delle loro esportazioni. In queste condizioni una politica fiscale espansiva, non essendo strettamente vincolata dai conti esteri, poteva conseguire la piena occupazione favorendo al contempo politiche

espansive negli altri paesi. La politica monetaria era ancora più autonoma, specialmente a partire dalla seconda metà degli anni '60, quando il *Gold Exchange Standard* si era di fatto già trasformato in un *Dollar Standard*. Poiché l'onere degli aggiustamenti sul mercato dei cambi (per mantenerli fissi) gravava su tutti gli altri paesi e non sugli Stati Uniti, il governo americano poteva adottare politiche monetarie espansive abbassando i tassi d'interesse interni senza che il conseguente aumento di domanda di valuta estera costringesse la Federal Reserve a decumulare riserve o a contrarre l'offerta di moneta. Le banche centrali degli altri paesi però sarebbero dovute intervenire, acquistando dollari, per evitare apprezzamenti delle valute nazionali. In questa maniera una politica monetaria espansiva americana non sarebbe stata frenata dai movimenti di capitale a breve, e si sarebbe trasmessa a tutti gli altri paesi.

L'epoca del dopo Bretton Woods può essere suddivisa in due fasi: la grande depressione di fine secolo (grosso modo da metà degli anni '70 a metà degli anni '90) e l'ondata espansiva della globalizzazione neoliberista che è iniziata negli anni '90.

Nella prima fase, in virtù di una certa rottura della disciplina economica internazionale, si è verificato un aumento dell'autonomia politica di alcuni grandi paesi industrializzati. D'altronde è noto che l'autonomia almeno della politica monetaria è più facile da ottenere in un regime di cambi flessibili che in uno di cambi fissi. Senonché, in quel periodo le politiche dei paesi dominanti sono state prevalentemente restrittive e sono servite per sostenere un attacco frontale ai movimenti operai. Le conseguenze recessive sull'economia mondiale hanno poi comportato un'ulteriore riduzione di autonomia politica dei paesi piccoli, avendone reso più stringenti i vincoli esterni.

L'abbandono delle politiche keynesiane cui abbiamo assistito durante la grande depressione di fine secolo è stata la conseguenza di precise scelte politiche e ideologiche. Jessop (1994) ha rilevato che in quell'epoca non si è verificata nessuna vera ritirata dello stato dall'economia; piuttosto c'è stato un cambiamento di segno nella natura dell'intervento statale: al *welfare state* è subentrato un vero e proprio *workfare state*, cioè un nuovo modello di azione politica che mira direttamente a subordinare le politi-

che sociali alla flessibilizzazione del lavoro, alla riduzione dell'occupazione industriale e a una redistribuzione del reddito a favore dei profitti. L'inesco e il mantenimento di un clima depressivo è parte integrante di questo tipo di intervento. In altri termini, alcuni importanti paesi avanzati, Gran Bretagna, Germania, Giappone, hanno usato la maggiore autonomia politica, assicurata dalla rottura del sistema di Bretton Woods, per inasprire il loro ruolo di gendarme sociale a detrimento dell'azione volta alla costruzione della pace sociale. Quasi come per preparare la strada alla globalizzazione, hanno in gran parte rinunciato al loro ruolo di capitalista collettivo nazionale concentrandosi di più sulla funzione repressiva.

Nella seconda fase del dopo Bretton Woods le cose sono cambiate di nuovo, soprattutto per merito della forte liberalizzazione degli scambi internazionali e dei movimenti dei capitali decisa nell'Uruguay Round, processi che hanno portato a un'ulteriore perdita di autonomia per gran parte dei paesi, e questa volta anche dei paesi avanzati. Ma gli effetti sono stati diversi in differenti gruppi di nazioni.

Gli stati dei *paesi piccoli* (come Gran Bretagna, Francia, Italia) hanno oggi autonomia pressoché nulla. Non solo quelli con economia stagnante, ma anche quelli che hanno avviato robusti processi di sviluppo (come Turchia e Corea) riescono a ottenere la crescita solo se sono in grado di attrarre gli investimenti esteri e impedire il deflusso all'estero del capitale nazionale. Se cercano di fare resistenza alla globalizzazione, attuando politiche per la piena occupazione e favorendo sistemi di imprese nazionali,⁶⁷ possono andare incontro a catastrofiche crisi economiche scatenate dalle fughe dei capitali e dalla speculazione finanziaria. Politiche fiscali e monetarie espansive mirate al benessere sociale sono possibili solo se c'è la crescita economica. Altrimenti generano deficit del bilancio pubblico e della bilancia dei pagamenti che contribuiscono a scatenare le crisi.

Altro è il discorso che si deve fare per i *paesi grandi*, all'interno dei quali bisogna distinguere tra quelli emergenti e quelli avanzati, la distinzione dipendendo dagli effetti della globa-

⁶⁷ Come ad esempio i Chaebol sudcoreani, ai quali è attribuita parte della responsabilità per la crisi asiatica del 1997-1998 (Gilpin, 2000, cap. 5).

lizzazione sulla crescita.

Nei *grandi paesi emergenti*, soprattutto per merito del loro basso costo del lavoro, della bassa fiscalità sulle imprese e della debolezza delle politiche ambientali, la globalizzazione alimenta lo sviluppo in quanto favorisce l'esportazione di merci e l'importazione di capitale. I debiti pubblici non crescono molto e le bilance commerciali tendono all'attivo, il che consente ai governi nazionali una notevole autonomia politica sia fiscale sia monetaria. Quest'autonomia può essere usata per contrastare gli effetti depressivi delle crisi economiche internazionali. Della grande crisi del 2007-2013 la Cina e altri paesi emergenti hanno risentito relativamente poco, e solo con una flessione del saggio di crescita del PIL invece che con una recessione. Ciò è accaduto perché i governi hanno potuto compensare la diminuzione delle esportazioni con politiche fiscali espansive. Il che rivela l'esistenza di una notevole autonomia di politica economica.

In altri termini, nei paesi emergenti, che si muovono sulla cresta dell'onda dei movimenti di capitale internazionali, lo stato svolge ancora abbastanza bene la funzione di capitalista collettivo nazionale poiché riesce a guidare lo sviluppo industriale e garantire la pace sociale attraendo risorse esterne. Ma si noti che lo stato è un buon capitalista collettivo del capitale nazionale solo in quanto si piega al servizio di quello multinazionale. I governi di questi paesi godono di una certa autonomia politica interna perché si trovano in sintonia con gli interessi del capitale globale.

Nei *grandi paesi avanzati* invece la globalizzazione ha effetti depressivi sull'economia poiché in essi è forte la concorrenza esercitata dalle merci importate dai paesi emergenti e perché molte imprese nazionali reagiscono con le delocalizzazioni e l'*outsourcing*. Bilanci pubblici e bilance commerciali tendono al disavanzo, il che vincola fortemente le politiche economiche dei governi: se sono troppo espansive peggiorano lo squilibrio esterno e fanno aumentare il debito pubblico. Ed entrambi i fenomeni creano le condizioni per la crisi economica. I governi di questi paesi vengono a trovarsi in un rapporto ambivalente col grande capitale nazionale. Da una parte cercano di favorirlo soprattutto nella sua proiezione verso i mercati globali, dall'altra però devono contrastare gli effetti depressivi della globalizzazione

sull'economia nazionale.

Stati Uniti e Germania per uscire da un tale dilemma hanno messo in atto degli espedienti, dei veri e propri artifici politici, basati sulla costruzione di un'alleanza organica tra stato e borghesia nazionale. Alla fine tuttavia, come argomenterò nei prossimi due capitoli, i "mercati" hanno portato i nodi al pettine scatenando la grande crisi del 2007-2013.

In sintesi, l'imperialismo globale ha modificato radicalmente la natura del rapporto stato-capitale. È vero che "la globalizzazione attuale [...] comporta l'apertura delle economie subordinate e la loro vulnerabilità al capitale imperiale" (Wood, 2003, 134), ma non per questo gli stati dei paesi *emergenti* sono impotenti. Almeno quelli dei paesi più grandi, proprio perché le loro economie si muovono in sintonia con l'accumulazione capitalistica globale, hanno conservato una notevole autonomia politica, con la quale sono in grado di contrastare alcuni effetti deleteri della globalizzazione, e in virtù della quale sono in grado di continuare a svolgere la funzione di capitalista collettivo nazionale. Invece non è più vero che nei paesi del Nord del mondo "l'economia imperiale rimane il più possibile salvaguardata" (Wood, 2003, 134) dagli effetti avversi della globalizzazione. Questa in realtà causa depressione nei paesi avanzati e riduce la quantità delle risorse pubbliche disponibili per sostenere la pace sociale. L'autonomia politica degli stati ne risulta ridotta. I governi non possono fare politiche fiscali troppo espansive, non possono assicurare la piena occupazione, non possono mantenere il benessere pubblico a livelli socialmente accettabili. Quello che possono fare invece è intervenire nei mercati interni e nelle relazioni industriali con le politiche di *workfare*. A differenza che nei paesi emergenti, in quelli avanzati la funzione di capitalista collettivo nei confronti della borghesia nazionale si trova in contrasto con quella di gendarme sociale che deve essere giocata al servizio delle multinazionali.

È indubbiamente una grande novità. Per la prima volta, negli ultimi 5 secoli almeno, gli stati delle ex grandi potenze imperiali stanno perdendo sovranità e, con essa, la capacità di governare l'accumulazione (Wallerstein, 1999, 33).

CAPITOLO V

LA GRANDE CRISI

“Fate il conto di chi in quest’operazione ci guadagna e ci perde e capirete che non vi è nulla di casuale o di inspiegabile in quanto sta succedendo. Si tratta di lotta di classe allo stato puro fatta su scala internazionale dai capitalisti contro i lavoratori, i pensionati, i giovani: contro i popoli.”

(Ferrero, 2012, 23)

Diversi osservatori hanno paragonato la crisi innescata nel 2007 a quella del 1929, e hanno notato che esistono varie somiglianze tra di esse. In realtà se guardiamo indietro nella storia del capitalismo ci accorgiamo che di grandi crisi come l’attuale ce ne sono state altre, oltre quella del 1929-33. Per esempio ce ne fu una che scoppiò negli anni 1857-61. Un’altra si verificò nel 1836-38.⁶⁸

Quattro grandi crisi che si somigliano sono sufficienti per giustificare l’elaborazione di un concetto e di una teoria che consentano di spiegare il fenomeno nella sua tipicità, e senza far ricorso all’ipotesi di shock esogeni eccezionali. Il concetto potrebbe essere appunto quello di “grande crisi”, intesa come evento non riducibile alle recessioni del normale ciclo economico e tuttavia rispondente e una logica ben definita.

Ecco alcune caratteristiche salienti di una grande crisi:

- *L’intensità*, con il crollo verticale della produzione, i fallimenti a catena, un forte aumento della disoccupazione

⁶⁸ Due ampie ricostruzioni storiche delle crisi economiche possono essere trovate in Kindleberger e Aliber (2005) e Reinhart e Rogoff (2009).

- La *pervasività*, in quanto la contrazione produttiva coinvolge tutti i comparti economici, industriale, commerciale, finanziario
- Le grandi crisi sono precedute da una *bolla speculativa* che gonfiandosi la prepara e scoppiando la scatena
- In tutte si verificano la *trappola della liquidità* e il *credit crunch*
- Tutte *durano a lungo*, più a lungo delle normali recessioni cicliche
- Tutte partono dal Centro del sistema imperiale e si espandono rapidamente all'intero mondo, presentandosi come crisi del sistema capitalistico *globale*⁶⁹

Le grandi crisi si presentano come *crisi di sistema*, come forme di rottura delle basi istituzionali su cui poggiano le politiche economiche nazionali, le relazioni internazionali, il sistema mondiale dei pagamenti e gli apparati di egemonia ideologica. La crisi del '29, ad esempio, esplose nel mezzo di una lunga transizione dal regime imperiale coloniale fondato sul predominio monetario e commerciale inglese a quello postcoloniale dominato dagli Stati Uniti; dal sistema dei pagamenti basato sul *Gold Standard* a quello centrato sul *Gold Exchange Standard*. E non c'è dubbio che le rivalità inter-imperiali, oltre ai vincoli di politica monetaria che il *Gold Standard* stesso poneva alle banche centrali, hanno contribuito all'estensione e all'approfondimento della crisi e, più in generale, a imprimere una tendenza depressiva all'economia mondiale negli anni '30.⁷⁰

L'impressione è che la crisi che stiamo vivendo sia appunto una "grande crisi", e che sia esplosa dentro una lunga fase di transizione tra il regime imperiale postcoloniale della seconda metà del '900 e un nuovo regime di impero globale che ha già in buona parte dispiegato molti effetti di destrutturazione dell'eco-

⁶⁹ Così non consideriamo "grandi crisi" quelle che coinvolgono una specifica area geografica, anche se molto intense, come le recenti crisi del Sud-Est asiatico, dell'Argentina, del Messico, della Russia.

⁷⁰ Sul ruolo svolto dal *Gold Standard* nella crisi del '29 vedi Kindleberger (1984), Eichengreen e Sachs (1985), Temin (1989), Hamilton (1987; 1988), Bernanke e James (1991).

nomia mondiale e delle relazioni internazionali tardo-novecentesche e che probabilmente si affermerà in pieno solo dopo l'uscita dalla crisi stessa.

Nell'analisi delle condizioni che hanno portato alla crisi attuale bisogna distinguere con chiarezza i fattori scatenanti dalle cause fondamentali. I primi attengono alla struttura, il funzionamento e la dinamica del sistema finanziario internazionale. La finanziarizzazione dell'economia, le innovazioni monetarie, l'emergere della grande banca universale, le liberalizzazioni dei mercati dei capitali hanno giocato un ruolo decisivo nel gonfiamento di una bolla speculativa e nello scatenamento della crisi. Ma se ci si limita a questo tipo di analisi si resta alla superficie dei fenomeni. Le cause fondamentali della crisi attengono all'economia reale, agli effetti che la globalizzazione ha prodotto sullo sviluppo economico e la distribuzione del reddito dei grandi paesi avanzati e alle politiche economiche adottate dai loro governi.

Perciò cercherò di spiegare la crisi in due mosse.⁷¹ In questo capitolo mi soffermerò sulle sue *modalità*, descrivendo il contesto finanziario globale e le dinamiche monetarie delle economie americana ed europea che hanno marcato lo svolgimento della crisi. Nel prossimo capitolo indagherò le *condizioni economiche reali* dalle quali questa crisi è emersa, soffermandomi soprattutto sugli artifici politici adottati in alcuni grandi paesi capitalistici per fronteggiare gli effetti depressivi prodotti dalla globalizzazione sulle loro economie nazionali.

Finanziarizzazione e deregulation: fattori d'instabilità

La bolla speculativa americana si è gonfiata dagli anni '90 al 2005. Ha prima cavalcato l'onda della *new economy* e, dopo la battuta d'arresto della crisi *dot-com*, ha impazzato nel settore immobiliare. Un importante fattore del suo sviluppo è costituito dai *bassi tassi d'interesse* prevalenti in quegli anni, fenomeno che è stato determinato innanzitutto dalle scelte della Federal Reserve, le quali hanno portato a una forte espansione della base

⁷¹ Un primo tentativo l'avevo fatto in Screpanti (2010; 2011).

monetaria e del credito bancario. Inoltre l'economia americana ha goduto in quel periodo di una crescente offerta di moneta anche per gli investimenti di portafoglio fatti da fondi sovrani della Cina e di altri paesi emergenti e dalle grandi banche internazionali.

Altro fattore importante è costituito dalla politica di *deficit di bilancio* attuata dal governo degli Stati Uniti, una politica necessaria specialmente per sostenere le spese militari⁷² (Bellofiore, 2009; Perelstein, 2009). Il deficit alimentava la crescita della domanda aggregata e quindi l'espansione produttiva; il conseguente aumento della domanda di credito faceva espandere l'offerta di moneta bancaria. Inoltre, causando un aumento delle importazioni, produceva deficit del conto corrente e deflussi di moneta verso l'estero. Poi però i paesi emergenti con surplus commerciale usavano le loro riserve di dollari per acquistare azioni, derivati, obbligazioni e titoli di stato americani, cosicché la moneta creata dalle banche americane rifluiva negli Stati Uniti.

Un terzo fattore importante è riconducibile all'emergere della *banca universale*. Nel 1999, portando a compimento un processo di *deregulation* finanziaria avviato già negli anni '80, venne abrogato il *Glass-Steagall Act*, una legge approvata nel 1933 proprio a seguito della crisi di allora. La legge del 1933 separava le banche commerciali da quelle d'investimento, la funzione di banchiere da quella di broker e da quella di assicuratore; e istituiva l'assicurazione governativa dei depositi. L'intento era stato di evitare che le banche assumessero posizioni troppo rischiose e troppo speculative. Abolita la legge, si è affermato un tipo d'intermediario bancario che può indebitarsi a breve e investire a lungo, assumendo una struttura di bilancio molto rischiosa. Inoltre la globalizzazione finanziaria ha spinto le grandi banche a varcare i confini degli stati nazionali e ad allargare le proprie operazioni su scala mondiale (Barth et al. 2000). Anche in vari altri paesi capitalistici erano in vigore leggi bancarie di quel tipo. Ebbene sono state abolite un po' dappertutto negli anni '90. Nel-

⁷² Nel 2008 costituivano il 17,1% della spesa pubblica, la quota più alta di tutti i capitoli di spesa. Le spese in istruzione e sanità costituivano rispettivamente il 3,2% e l'11,2% (Fuchs, 2010, 51).

lo stesso turno di tempo sono stati ridotti i controlli centrali sulle attività bancarie. Oggi la differenza tra banche commerciali e banche d'investimento non è molto netta, tutte tendendo ad assumere comportamenti da banca universale. Ma è vero che una qualche differenza di rilievo permane. Le banche locali di piccole-medie dimensioni tendono a comportarsi più come banche commerciali, le grandi banche internazionali tendono a comportarsi più come banche d'investimento.

Il processo di *deregulation* è stato giustificato ideologicamente dal pensiero neoliberista (Wade, 2008) e ha coinvolto in diversa misura tutti i mercati e tutti i paesi del mondo. Negli USA è stato attivato da specifici provvedimenti politici. Vale la pena elencarne alcuni significativi:

- Nel 1999 Bill Clinton firmò il *Gramm-Leach-Bliley Act*, che portò al superamento della legge bancaria del 1933 e limitò i controlli sulle banche d'investimento
- Nel 2000, per iniziativa del senatore Phil Gramm,⁷³ venne inserito un emendamento di 262 pagine nella legge finanziaria: il *Commodity Futures Modernization Act*, che deregolamentava il mercato dei derivati
- Nel 2002 George W. Bush varò un piano casa con il quale si proponeva di mettere gran parte dei cittadini in condizioni di acquistare una proprietà immobiliare, così da realizzare l'utopia thatcheriana della *ownership society*; a tal fine rese possibile concedere mutui senza controlli anche a chi aveva un reddito basso

⁷³ Phil Gramm è considerato uno dei principali esponenti delle lobby bancarie, "a handmaiden to Big Finance". È stato Deputato dal 1979 al 1983 coi democratici, dal 1983 al 1985 coi repubblicani, Senatore repubblicano dal 1985 al 2002. Nel 2002 è stato assunto dalla UBS AG, la maggiore banca svizzera, come Vice Presidente della *Investment Bank Division*. Ha svolto attività di lobbying presso il Congresso, il Senato, la Fed, il Dipartimento del Tesoro. Come Presidente del *Senate Banking Committee* dal 1995 al 2000, è stato il campione della deregolamentazione finanziaria. Ha svolto un ruolo preminente nella redazione della legge che abrogava il *Glass-Steagall Act*. Ed è lui che ha inserito gli articoli chiave nel *Commodity Futures Modernization Act* del 2000. Per queste e altre informazioni su Gramm vedi Corn (2008).

- Nel 2004 la SEC ridusse drasticamente i controlli sulle borse; inoltre mise in atto un programma di *voluntary self-regulation* delle banche che permise ad esse di innalzare il *leverage* da un rapporto di 10/1 a uno di 30/1
- Negli anni 2004-5 le banche multi-statali furono gradualmente esentate dalle normative contro il “credito predatorio”; si diffusero i mutui *no-doc* e *low-doc*

La *deregulation* ha favorito l'emergere di un quarto fattore della bolla. Riguarda lo sviluppo di un ampio settore d'intermediari finanziari non-bancari o quasi-bancari: fornitori di mutui, fondi pensione, fondi monetari e obbligazionari, mortgage brokers, hedge funds, assicuratori finanziari, broker dealers; e soprattutto vari tipi di *conduit* noti come *Special Purpose Entity* (SPE), *Special Purpose Vehicle* (SPV), *Structured Investment Vehicle* (SIV). Questi intermediari operano nei mercati finanziari e interbancari senza dover sottostare ai vincoli di sicurezza tipici delle banche, sono capaci di espandere le proprie attività con investimenti altamente rischiosi, si finanziano senza ricorrere alla raccolta di depositi e sono sottratti al controllo delle banche centrali e delle autorità di vigilanza. Si è così sviluppato un enorme *sistema bancario ombra*, il valore delle cui attività è grosso modo pari alla metà di quello del sistema bancario, e il fenomeno ha coinvolto tutti i principali paesi avanzati.⁷⁴ Interagendo con le banche, questi intermediari hanno svolto un ruolo decisivo nello sviluppo delle cartolarizzazioni e di altre innovazioni finanziarie complesse, e hanno contribuito considerevolmente alla crescita dei volumi di derivati scambiati in mercati *over the counter*, che sono mercati mal regolati, poco trasparenti e alquanto sottili.

Un quinto fattore della bolla e della crisi riguarda la regolazione internazionale del settore bancario. Nel 1988 sono stati sottoscritti gli *Accordi di Basilea I*, cui hanno partecipato i 10 paesi più importanti nei mercati finanziari. Sono stati resi necessari dall'emergere delle grandi banche internazionali. I controlli

⁷⁴ Nel 2007 le attività delle istituzioni finanziarie non bancarie nei maggiori paesi capitalistici (20 paesi più Eurolandia) equivalevano al 128% del PIL. In seguito alla crisi scesero al 111% nel 2011 (Financial Stability Board, 2012, 3, 9-10).

attuati dalle autorità monetarie nazionali entro i singoli paesi erano insufficienti per svolgere una funzione di regolazione nei mercati internazionali. Perciò sono stati concepiti gli accordi. Il loro scopo principale era di stabilire dei requisiti di sicurezza che dovevano essere rispettati da tutte le banche e ai quali si dovevano adeguare le autorità di controllo nazionali. Il requisito più importante consisteva in un rapporto dell'8% fra il capitale proprio e le attività pesate con il rischio. Tuttavia gli accordi di Basilea I hanno funzionato in modo perverso, poiché le banche hanno reagito cercando di aggirare le regolamentazioni (Chick, 2009) e sviluppando innovazioni finanziarie che hanno contribuito ad alimentare la speculazione, l'indebitamento e la rischiosità delle posizioni. Inoltre gli accordi hanno di fatto lasciato alle agenzie di rating (imprese non sottoposte a vigilanza pubblica) il compito di valutare i rischi patrimoniali. E tali agenzie, in un periodo di euforia dei mercati e di aumento dei valori delle attività, tendono a convalidare l'ottimismo degli investitori; mentre, nel momento in cui scoppia il crash e aumentano i rischi di fallimento, tendono ad aggravare il pessimismo.

Mi sono concentrato sulle condizioni dell'instabilità finanziaria dei mercati americani perché è negli USA che è iniziata la crisi e lì che la *deregulation* ha dato il meglio di sé. In realtà la *deregulation* e la finanziarizzazione è stata un processo globale che ha coinvolto tutti i paesi avanzati e anche molti degli emergenti. È stata particolarmente forte in Europa e non c'è dubbio che ha contribuito all'esplosione della crisi dell'euro. In generale si può dire che tutti quei fattori d'instabilità finanziaria erano presenti in maggiore o minore misura in diversi paesi europei. Qui, piuttosto che ripetere l'analisi applicandola all'Europa, mi limiterò a indicare alcuni elementi di specificità dei mercati finanziari del vecchio continente.

La *deregulation* dei mercati finanziari è stata avviata in Europa prima che negli Stati Uniti. Per la precisione è cominciata con il *Single European Act* nel 1987 e la *Second Council Directive 89/646/CEE*, e completata ufficialmente col *Financial Services Action Plan* nel 1999, un piano quinquennale di armonizzazione finanziaria. Sulla base di queste norme, e con l'obiettivo di creare il mercato unico, altre direttive europee hanno continuamente

spinto gli stati membri ad adottare misure di liberalizzazione dei mercati finanziari, oltre che ad abbandonare ogni forma di controllo dei movimenti di capitale.

Inoltre bisogna rilevare che il successo del pensiero neoliberista tra le classi dirigenti, di destra e di sinistra, ha portato alla privatizzazione delle grandi banche in alcuni paesi, come l'Italia, in cui erano controllate pubblicamente. Il che, non sorprendentemente, invece che alimentare la concorrenza ha favorito la concentrazione delle imprese e l'affermazione del modello della banca universale.

Lo stesso pensiero neoliberista ha contribuito a diffondere in Europa più che altrove la convinzione che le banche centrali dovessero essere autonome dai governi. Questa stupidaggine teorica da premio Nobel veniva giustificata con l'idea che il finanziamento monetario del debito pubblico potesse favorire politiche fiscali lassiste e alimentare l'inflazione, e in alcuni paesi ha portato già negli anni '80 a decretare il "divorzio" tra Banca Centrale e Ministero del Tesoro.⁷⁵ In realtà quell'idea si sposava felicemente con un dogma politico tedesco secondo cui la banca centrale deve svolgere il ruolo di frusta del movimento sindacale, punendo con la deflazione ogni tentativo di contrattare aumenti salariali "eccessivi". Con la formazione dell'Unione Europea, la stupidaggine è stata incorporata nei Trattati costitutivi, cosicché alla Banca Centrale Europea è stato assegnato il compito precipuo di assicurare la stabilità dei prezzi, mentre le è stato proibito il finanziamento monetario del debito pubblico. Vedremo nel prossimo capitolo come l'impossibilità di svolgere la funzione di prestatore di ultima istanza verso gli stati ha creato le condizioni per il diffondersi di aspettative speculative sul rischio di default dei debiti sovrani, e ha dato il suo contributo all'esplosione della

⁷⁵ In Italia il "divorzio" fu attuato dal ministro Beniamino Andreatta nel 1981 con l'intento di far rientrare le spinte inflazionistiche attaccando i salari. La Banca d'Italia non avrebbe più avuto l'obbligo di acquistare i titoli di stato che il Tesoro non riusciva a collocare alle aste. In questa maniera si pensava di ostacolare politiche fiscali accomodanti verso gli aumenti salariali. La conseguenza però fu che, siccome i governi, per non inasprire il conflitto sociale, hanno cercato di evitare pesanti recessioni, il debito pubblico ha preso a crescere. Il problema è stato aggravato dagli aumenti dei tassi d'interesse verificatisi negli anni '80 e nei primi anni '90 (Maffeo, 2012).

crisi dell'euro.

Anche in Europa si è formato un rilevante sistema bancario ombra. Già prima della crisi era esteso quasi quanto quello statunitense; dopo, è cresciuto di più.⁷⁶ Banche e intermediari non bancari europei hanno giocato pesantemente coi derivati. Il che ha contribuito ad alcuni fallimenti bancari in seguito alla crisi dei *subprime*. Né bisogna trascurare il fatto che certi paesi europei, come la Spagna e l'Irlanda, hanno tentato di imitare il modello americano di crescita trainata dalla speculazione e dal debito. Hanno così favorito l'innescò di bolle immobiliari che hanno causato disastri anche in Europa.

Dopo l'avvio del primo atto della crisi (2007-9), le banche europee hanno rivolto gli impieghi ai titoli del debito pubblico, che sembravano meno rischiosi dei derivati. Senonché, gli accordi di Basilea II, per correggere un difetto di quelli di Basilea I, che lasciavano alle agenzie di rating il compito di valutare i rischi patrimoniali, hanno imposto la contabilizzazione dei bilanci bancari col criterio *mark to market*.⁷⁷ La contabilità al *fair value*, per cui i valori devono essere registrati ai prezzi di mercato o a prezzi realistici che riflettono l'andamento del mercato, tende a produrre andamenti pro-ciclici degli attivi di bilancio. La sua applicazione faceva dunque peggiorare le condizioni finanziarie delle banche durante la crisi, quando si riduceva il valore delle attività mentre ne aumentava la rischiosità. (Wallison, 2008; Fratiani e Marchionne, 2009). Così, dopo il 2011 il rischio di default dei debiti sovrani si trasferiva al settore privato nella forma

⁷⁶ Nel 2005 il sistema bancario ombra americano copriva il 44% di quello mondiale (per la precisione, di 20 paesi più Eurolandia, che insieme rappresentano la quasi totalità del sistema finanziario mondiale), quello europeo (incluse Gran Bretagna e Svizzera) copriva il 41%. Nel 2011 il primo scendeva al 35%, il secondo saliva al 47% (Financial Stability Board, 2012, 10). Va considerato che questi cambiamenti di quote riflettono anche mutamenti dei sistemi di contabilità e dei tassi di cambio. Si tenga comunque presente che il peso di alcuni intermediari, come gli *hedge funds*, è piuttosto sottostimato perché molti hanno sede nei paradisi fiscali.

⁷⁷ Nel boom che precedette la crisi le banche mostrarono di apprezzare questo criterio, visto che la bolla speculativa faceva gonfiare il valore di mercato delle loro attività. Invece dopo il 2007 l'hanno fortemente osteggiato. Il Congresso USA l'ha allentato nel maggio del 2009 (Hayes, 2009).

di aumento delle perdite e del rischio di fallimento delle banche.

Infine gli accordi di Basilea III, per aumentare la sicurezza del settore bancario, stabilivano un innalzamento dei requisiti di liquidità e di capitale. E già prima che questi accordi entrassero in vigore, la European Banking Authority decise di raccomandare un drastico aumento del Core Tier 1, costringendo le banche europee a ridurre il credito e vendere titoli proprio mentre esplose la crisi dei debiti sovrani del Sud Europa. Anche questi fatti hanno contribuito all'aggravamento della crisi dell'euro.

Come negli Stati Uniti, i debiti e i deficit pubblici hanno avuto un trend crescente in molti paesi europei a partire dagli anni '80. Il rapporto debito/PIL aggregato dei paesi del G7, che nel 1980 era del 42%, nel 1998 era già asceso al 72%. La spiegazione prevalente è che in America quel trend è stato determinato soprattutto dalle crescenti spese militari, mentre in Europa è stato causato dalle spese sostenute per finanziare lo stato sociale conquistato dalle lotte operaie negli anni '60 e '70. È una spiegazione che non coglie tutta la complessità del fenomeno. Tanto per cominciare, le spese militari sono aumentate in Europa sostanziosamente dopo che gli Stati Uniti, applicando il modello *sheriff and posse*, hanno coinvolto gli alleati atlantici nelle azioni disciplinari in Medio Oriente. Inoltre i debiti pubblici hanno preso a lievitare negli anni '80 anche come conseguenza dell'aumento dei tassi d'interesse causato dalle politiche monetarie e militari di Reagan e nei primi anni '90 come conseguenza dell'aumento causato delle politiche finanziarie con cui la Germania ha cercato di far pagare a tutti gli europei la riunificazione tedesca. Per di più in alcuni paesi, come l'Italia, il "divorzio" tra Banca Centrale e governo, facendo venir meno la funzione di stabilizzatore dei rendimenti dei titoli di stato, ha dato il suo contributo all'aumento del debito pubblico. Infine bisogna osservare che, a partire dagli anni '80, i paesi avanzati, soprattutto quelli europei, hanno assistito a una flessione dei tassi di crescita del reddito, cioè del denominatore di quel rapporto, e di conseguenza a un aumento del rapporto stesso anche indipendentemente dalle crescenti difficoltà di bilancio.

La bolla del millennio

Se mettiamo insieme tutti i fattori d'instabilità descritti nel paragrafo precedente, possiamo capire l'influenza del sistema finanziario sulla crescita della bolla speculativa. Come già osservato, un tipo d'impresa che ha svolto un gioco particolarmente importante è la banca universale. È un'impresa che s'indebita a breve accettando i depositi dei clienti ed emettendo certificati di deposito e altre passività, poi effettua investimenti a lungo termine, acquistando azioni, obbligazioni, derivati e concedendo prestiti.

Ora, gran parte dei debiti delle banche costituiscono moneta. Succede una cosa apparentemente strana con le banche: più investono concedendo prestiti alle imprese e ai consumatori, e più aumentano i depositi, dato che la liquidità così creata è in genere detenuta nella forma di conti correnti bancari. Quindi quando il settore bancario espande le proprie concessioni di credito, simultaneamente si espande anche l'offerta di moneta.⁷⁸ In un paese con un sistema finanziario sofisticato la *moneta bancaria* copre tra il 90 e il 95% dei mezzi di pagamento in circolazione.

Quando le banche speculano al rialzo in una bolla, espandendo le attività più delle proprie riserve liquide, contribuiscono ad alimentare la bolla, non solo perché fanno aumentare la domanda di attività a lungo termine, ma anche perché fanno crescere l'offerta di moneta e il credito di cui si servono gli altri speculatori per finanziare i loro investimenti. Nello stesso tempo quindi fanno aumentare anche i debiti.

Nella bolla immobiliare americana le banche e i *loan originator* hanno ampliato le proprie concessioni di credito soprattutto per i profitti che incassavano con il pagamento di commissioni e spese. In tale tipo d'investimento le banche non erano motivate tanto dagli interessi pagati sui mutui perché tendevano a non tenere molte di queste attività in portafoglio. A tal fine creavano delle società formalmente indipendenti e con bilanci autonomi, come i *conduit*, alle quali cedevano i contratti di mutuo. Due piccioni con una fava, in quanto le banche si mettevano in condi-

⁷⁸ Sul ruolo delle banche nella produzione endogena della moneta vedi Screpanti (1997a).

zioni di mantenere un margine di sicurezza non eccessivamente basso mentre alleggerivano i propri bilanci di molte attività rischiose.

I *conduit* erano i principali veicoli del processo di cartolarizzazione. Acquisivano titoli e crediti di vari tipi e di diversa rischiosità, poi li “impacchettavano” usandoli come sottostanti di titoli *derivati* che rivendevano a loro volta.⁷⁹ Questi consistevano per lo più in obbligazioni coperte dalle ipoteche accese sui mutui in esse impacchettati. Il loro grado di rischiosità era fatto valutare dalle agenzie di rating.

Chi è che investiva in questi derivati? Erano altre banche e altre società, tra cui le SIV, create sempre dalle banche stesse. Le SIV acquistavano i derivati che erano stati prodotti dai *conduit* di primo grado, e a loro volta li riciclavano sul mercato dopo averli trasformati in altri derivati del tipo della carta commerciale. Così le attività tornavano al sistema bancario sotto forma di titoli di credito a breve-medio termine (come *short-term asset-backed commercial paper* e *medium-term investment notes*) che apparivano meno rischiose di quelle originarie. Con questo sistema, noto come *originate-to-distribute*, si pensava di ridurre la rischiosità del settore bancario diffondendo i rischi su un grande numero di operatori.

Vale la pena riflettere sul cambiamento che ha coinvolto le operazioni e i bilanci delle banche. La tradizionale banca commerciale concedeva mutui monitorando la capacità di pagamento dei clienti. Svolgeva così un'azione utile nel controllare la rischiosità dei bilanci delle famiglie e delle imprese. Questa pratica era in buona parte caduta in disuso tra le grandi banche in-

⁷⁹ I titoli più rischiosi, quelli basati su crediti inesigibili, sono definiti *tossici*. I *subprime* sono quelli basati su crediti a soggetti rischiosi (debitori che sono già stati insolventi o che non forniscono documentazione sul proprio reddito e sul proprio patrimonio). Gli *Alt-A* (*Alternative A-paper*) sono quelli basati su crediti meno rischiosi dei *subprime* ma più dei *prime*. Questi ultimi sono basati su crediti a clienti affidabili. Quanto ai *derivati*, ce ne sono di vari tipi: gli *ABS* (*Asset Backed Securities*), i *MBS* (*Mortgage Backed Securities*), i *RMBS* (*Residential Mortgage Backed Securities*), i *CMBS* (*Commercial Mortgage Backed Securities*), i *CDO* (*Collateralized Debt Obligations*, derivati di secondo grado che combinano *MBS* e altri tipi di attività), i *CDS* (*Credit Default Swaps*, polizze assicurative su scambi di attività).

ternazionali, visto che potevano liberarsi subito dei propri crediti scaricando il rischio su altri.

La funzione di valutazione del rischio veniva svolta dalle agenzie di rating, le quali la effettuavano usando modelli matematici che misuravano il rischio in termini di probabilità di *default*. Le probabilità erano per lo più calcolate sulla base dell'osservazione delle inadempienze verificatesi nel recente passato. Si capisce che, i fallimenti essendo relativamente pochi durante una bolla, il grado di rischio di molte attività era valutato come basso. In questo modo le agenzie di rating, del tutto indipendentemente dal fatto che potevano avere un interesse soggettivo a favorire i clienti di cui devono valutare i titoli, tendevano oggettivamente a sostenere e a far autorealizzare le aspettative estrapolative degli speculatori (Kregel, 2008; Nesvetailova, 2008).

Durante la bolla il grado d'indebitamento medio tendeva a crescere. Aumentavano i *debiti delle famiglie*, che ottenevano mutui per acquistare case e compravano beni di consumo con carte di credito *revolving*. Aumentavano i *debiti delle imprese*, che ottenevano prestiti dalle banche ed emettevano carta commerciale e obbligazioni per finanziare gli investimenti. Aumentavano i *debiti delle banche*, che vedevano accrescersi i depositi man mano che espandevano il credito.

Tutta questa crescita del debito era incoraggiata dall'aumento dei valori delle attività, giacché ognuno è più disposto a indebitarsi se vede che la propria ricchezza sta aumentando. In questo modo la domanda di attività patrimoniali era alimentata da aspettative ottimistiche che si autorealizzavano. Gli speculatori finanziari acquistavano quantità crescenti di azioni e derivati aspettandosi una crescita dei loro prezzi. Così li facevano lievitare. Un numero crescente di consumatori acquistava case aspettandosi un aumento del loro valore. Così la domanda di case e il loro valore si gonfiavano. Il prezzo delle abitazioni è raddoppiato negli USA tra il 1999 e il 2005.

Le banche da parte loro concedevano una quantità crescente di credito aspettandosi che i mercati avrebbero assorbito senza problemi i derivati risultanti dall'impacchettamento delle loro attività. Così fornivano al sistema la moneta necessaria per acquistare una quantità crescente di derivati e beni di ogni tipo.

In generale si può dire che in una bolla speculativa quasi tutti gli speculatori sono propensi ad aumentare il proprio indebitamento (Kregel, 2008). Lo sono perché credono di essere in grado di ripagare il costo dei debiti con una parte dei guadagni di capitale che si attendono dalle attività acquistate. Inoltre quasi tutti vogliono detenere meno moneta possibile in portafoglio, proprio quando la quantità di moneta in circolazione aumenta; e quasi tutti tendono ad aumentare la detenzione di attività non liquide, proprio quando i valori di queste stanno aumentando. È una sorta di febbre d'arricchimento che si risolve in un sentimento di *preferenza per l'illiquidità*, ovvero in una riduzione della preferenza per la liquidità. Quando questo sentimento si approfondisce, i mercati pagano un premio d'illiquidità. In altre parole il premio per la liquidità si abbassa, ciò che si riflette nella tendenza all'appiattimento della curva dei rendimenti. Il fenomeno, chiamato *bull flattening*, si verificherà poi ripetutamente durante la crisi: come reazione dei mercati finanziari alle politiche monetarie espansive.

Una bolla speculativa ha anche delle ricadute sui mercati dei beni di consumo e sulla produzione industriale. Il processo di aumento dei valori patrimoniali crea un *effetto ricchezza positivo* per cui tutti, sentendosi più ricchi, tendono a spendere di più nell'acquisto di ogni tipo di bene, non solo azioni, obbligazioni o case, ma anche automobili, abiti, vacanze etc. In tal modo una bolla può alimentare la domanda effettiva e la produzione industriale e così sostenere la prosperità e il boom economico. Le imprese tendono a produrre di più e ad accrescere l'occupazione perché c'è domanda crescente di beni di consumo. Inoltre incrementano gli investimenti industriali in nuovi impianti per far fronte a una domanda crescente.⁸⁰ Così si può dire che una bolla

⁸⁰ Le imprese industriali, in linea di principio, non sarebbero dedite alla speculazione, perché mirano a fare profitti producendo beni. In realtà molte imprese sono anche impegnate nella speculazione finanziaria. Nel sistema capitalistico contemporaneo le grandi imprese multinazionali, che hanno la struttura di società per azioni con proprietà dispersa e sono controllate da manager pagati con stipendi, bonus e stock options legati al valore dell'impresa, tendono a comportarsi sistematicamente in modo speculativo, poiché i manager sono interessati alle variazioni del valore corrente delle azioni dell'impresa che dirigono, più che alla sua profittabilità di lungo periodo

speculativa svolge un ruolo positivo nel sostenere lo sviluppo economico, sia perché crea l'effetto ricchezza che stimola investimenti e consumi, sia perché favorisce l'espansione della moneta necessaria a far circolare un volume crescente di merci. Nello stesso tempo tuttavia determina un aumento dei debiti delle imprese e delle famiglie. E questo è proprio ciò che è accaduto nell'economia americana nel decennio che ha preceduto l'esplosione della crisi.

È chiaro che un processo del genere non può andare avanti indefinitamente. Tutti sanno che prima o poi la bolla scoppierà, e che il rischio di *crash* finanziario cresce con: 1) il passare del tempo, perché non è mai esistita una bolla che non sia esplosa; 2) l'aumento dell'indebitamento medio, perché alla fine i debiti dovranno essere ripagati o disonorati; 3) il valore delle attività, perché più questo si allontana dai fondamentali più aumenta la probabilità che vi ritorni; 4) la leva finanziaria, poiché il suo aumento significa riduzione dei margini di sicurezza.

Atto I: La crisi dei subprime

L'inversione di tendenza s'innescò quando gli speculatori *smart*, quelli meglio informati, cominciarono a prevedere che le cose stanno per cambiare e cercano di battere il mercato. Avevano acquistato quando i prezzi erano crescenti; cominciarono a vendere in vista di ricomprare quando i prezzi si sarebbero abbassati.⁸¹ Iniziò la speculazione al ribasso. Man mano che si diffondeva questo comportamento, la bolla rallentava la propria crescita. Quando la notizia giunse agli orecchi del "parco buoi", arrivò il *crash*. La ragione per cui questo si verificò repentinamente è che in breve volgere di tempo quasi tutti si accorsero che stavano

(Toporowski, 2009). Inoltre le grandi imprese hanno divisioni di management finanziario che tendono a manovrare il capitale spostandolo continuamente dagli investimenti produttivi a quelli speculativi a seconda della convenienza del momento.

⁸¹ In realtà le operazioni sono un po' più complicate di così, essendo in gran parte basate su contratti a termine, a premio e simili. Comunque la semplificazione basata sui contratti a pronti non modifica la sostanza del discorso.

restando col cerino acceso in mano e quindi cercarono di liberarsi di attività che avevano ancora un valore piuttosto alto ma in diminuzione.

Durante la crescita di una bolla, prevale la speculazione destabilizzante; nel momento in cui scoppia, emerge quella stabilizzante.⁸² Può sembrare paradossale, ma lo scoppio di una bolla è un fenomeno di stabilizzazione, in quanto si verifica dopo un periodo di forte destabilizzazione in cui i valori si sono allontanati da quelli fondamentali. Una tale correzione di rotta però può cedere subito al predominio di aspettative destabilizzanti ribassiste, se la contrazione è molto forte.

Nei mercati finanziari americani c'è stata una fase di transizione, con una frenata che va dall'inizio del 2004 alla fine del 2007. In quegli anni la Fed fece una politica di aumento dei tassi di interesse, alzando il tasso di sconto diverse volte e portandolo dall'1% al 6,25%. A partire dalla fine del 2004 i tassi di rivalutazione dei prezzi delle case cominciarono a flettere, e verso la fine del 2006 divennero negativi. Tuttavia nel 2006 ci fu il boom delle cartolarizzazioni. Di fronte a un aumento dei tassi d'interesse, le banche reagirono offrendo i mutui cosiddetti *low-doc* e *no-doc*, per i quali cioè si richiede ai mutuatari una bassa o nessuna documentazione. Inoltre lanciarono i *teaser rates*: mutui a tasso agevolato, nullo o bassissimo per i primi 2-3 anni, ma alto e indicizzato per gli anni successivi. I clienti abboccavano perché pensavano che entro 2-3 anni il valore delle case acquistate sa-

⁸² La speculazione *stabilizzante* si basa su un confronto tra il prezzo corrente e il valore di trend, che viene stimato con aspettative lungimiranti. La stima può essere effettuata con l'*analisi fondamentale*, che mira a valutare le prospettive di profittabilità reale dell'impresa di cui si vogliono acquistare o vendere azioni. Se la differenza tra quei due valori è positiva, ci si può aspettare che il prezzo di mercato prima o poi diminuirà. Molti speculatori giocheranno al ribasso, e i valori tenderanno ad avvicinarsi ai fondamentali. La speculazione *destabilizzante* invece è mossa da aspettative miopi di tipo adattivo o estrapolativo. Gli speculatori cercano di valutare la *variazione* del prezzo di un'attività in un arco di tempo corto sulla base della conoscenza delle variazioni verificatesi nel recente passato. Se prevale questo tipo di aspettativa, quando i valori stanno aumentando molti speculatori prevedono che continueranno ad aumentare, quindi sono indotti ad acquistare azioni in vista di guadagni di capitale immediati. La domanda aumenta e il valore cresce. Per una trattazione formalizzata dell'instabilità finanziaria vedi Screpanti (1989).

rebbe aumentato, cosicché avrebbero potuto rivenderle con un guadagno di capitale, oppure ottenere un nuovo mutuo ipotecario a tasso agevolato. Proprio in quel periodo aumentarono i mutuatari NINJA (*No Income No Job and Asset*). Però alcuni *hedge funds*, che sono *smart money* per eccellenza, cominciarono a giocare al ribasso, vendendo i derivati che apparivano più rischiosi. La bolla cominciò a sgonfiarsi. Nel 2006 comunque la cosa non era ancora del tutto chiara.

Tra il 2007 e il 2008 c'è stato il boom dei pignoramenti. Le banche, visto che molti mutui non venivano ripagati, cercavano di vendere le case ipotecate. Però i prezzi stavano diminuendo. Alcune banche entrarono subito in difficoltà e dovettero fronteggiare corse agli sportelli. Vari *hedge funds*, quelli che non erano stati pronti a giocare al ribasso, subirono pesanti perdite. Le agenzie di rating cominciarono a declassare molti derivati, poiché i loro modelli di valutazione gli dicevano che i rischi di *default* stavano aumentando. Il che contribuì ad aggravare il problema, giacché i titoli declassati diminuiscono di valore. I *conduit* che avevano emesso i derivati si trovarono nell'impossibilità di rifinanziare i propri impieghi ed entrarono in grosse difficoltà. Ad esempio l'emissione di CDO, che nel secondo trimestre del 2007 era arrivata a 178 miliardi di dollari, nel terzo del 2009 era crollata a 0,57 miliardi. Cadute dello stesso ordine di grandezza coinvolsero tutti i tipi di derivati.

Ora torniamo a Basilea. Prima ho osservato che il margine di sicurezza dell'8% raccomandato dall'accordo di Basilea I aveva spinto le banche a creare i *conduit*. Dunque di fatto Basilea I aveva contribuito ad alimentare la bolla speculativa incoraggiando le innovazioni finanziarie connesse alle cartolarizzazioni. Così, per correggere alcuni difetti di quell'accordo, nel 2004 c'è stato l'accordo di Basilea II, successivamente revisionato diverse volte fino al 2008. Con esso, tra le altre cose, si è cercato di rendere più articolati e stringenti i requisiti di capitale, prendendo in considerazione vari tipi di rischio. Nel primo round ci si era concentrati sul rischio di credito, il rischio di *default* del debitore. Con Basilea II si tenne conto anche del rischio di mercato (il rischio di perdite dovute a cambiamenti dei prezzi delle attività), del rischio d'interesse (il rischio che le attività a reddito fisso per-

dano valore a causa di cambiamenti del tasso d'interesse) e del rischio operativo (il rischio incorso per le operazioni interne di un'organizzazione). S'impondeva alle banche di detenere capitale e riserve non soltanto a fronte del rischio di credito ma anche di questi altri tre. L'accordo inoltre prevedeva che la valutazione del rischio di mercato fosse fatta dalle stesse banche, invece che dalle agenzie di rating, e che la valutazione delle attività fosse effettuata sulla base dell'andamento degli effettivi corsi dei titoli.

Per un perverso scherzo della sorte l'accordo è entrato in vigore negli USA e nell'UE nel 2008, proprio l'anno in cui è scoppiata la crisi in tutta la sua virulenza. A quel punto, ai motivi di cautela imposti dalla crisi stessa si aggiungevano quelli imposti da Basilea II. Le banche dovevano aumentare pesantemente gli accantonamenti. Inoltre dovevano ridurre le attività. Però, valutandole con la crisi in corso, dovevano attribuire ad esse rischi e pesi crescenti. Per questi motivi dovettero restringere l'offerta di credito. Insomma, anche se nessuno li ha pensati così, gli accordi di Basilea I e Basilea II hanno funzionato in modo perverso (Balin, 2009): i primi hanno alimentato la bolla, i secondi hanno esasperato la crisi.

Alcune date e alcuni dati ci permettono di cogliere l'evoluzione e l'intensità del crollo. Il 15 settembre 2008 fu dichiarato il fallimento della Lehman Brothers, un fatto di alto valore simbolico, essendo questa una delle 5 maggiori banche americane. Il 29 settembre ci fu il primo lunedì nero a Wall Street: il Dow Jones crollò dell'8,7%. La settimana successiva, il 6 ottobre, il secondo lunedì nero: il Dow Jones diminuì del 3,86%. Tutta la settimana dal 6 al 10 ottobre, è stata una settimana nera: il Dow Jones franò del 22,8%. Dal 9 ottobre del 2007 al 10 ottobre del 2008 il Dow Jones diminuì del 42,55%. Cadute dello stesso ordine di grandezza si verificarono nelle borse di tutti i paesi avanzati.

Durante un *crash* che segue l'esplosione di una bolla crollano i valori delle attività a lungo termine, mentre tutti gli operatori cercano di alzare i margini di sicurezza, ridurre la leva finanziaria e aumentare la detenzione di scorte liquide. Lo fanno anche le banche le quali, di fronte all'aumento di rischiosità delle proprie attività, riducono l'offerta di credito. Di conseguenza diminuisce

la quantità di moneta in circolazione, proprio quando sarebbe necessaria una sua espansione per far fronte ai pagamenti dei debiti. Diventa difficile ripagare i debiti, ma molti sono costretti a farlo. Si mette così in moto un processo di deflazione del debito.⁸³ Tutti cercano di ripagare i propri debiti in un momento in cui è difficile ottenerne di nuovi e in cui si verifica il *credit crunch*, quella che Marx chiamava “carestia di denaro”. I debitori sono costretti a vendere le proprie attività, ma lo fanno in un momento in cui i loro valori crollano. In tal modo contribuiscono a farli diminuire ancora di più. Molti debiti non possono essere ripagati e molte imprese vanno fallite. Siccome le imprese industriali e finanziarie sono in buona parte indebitate le une con le altre, si verificano fenomeni di fallimenti a catena.

In questi casi le autorità monetarie possono porre un freno al processo di caduta. Le banche centrali possono salvare le banche dai fallimenti espandendo l’offerta di base monetaria, cioè concedendogli credito di ultima istanza a tassi di sconto bassi. Un metodo che è stato usato ampiamente dalla Federal Reserve è il *quantitative easing*, col quale venivano acquistati titoli con moneta di nuova creazione. Un altro è il *credit easing*, col quale venivano acquistati o sottoscritti titoli connessi a mutui ipotecari. La BCE ha fatto ricorso al *security market program*, con cui comprava titoli sui mercati secondari, e alle *long term refinancing operations*, con cui prestava moneta alle banche a fronte di presentazione di titoli come collaterale.

Comunque un contributo importante al salvataggio di molte

⁸³ Una spiegazione rigorosa è stata fornita da Fisher (1933). La sua teoria è stata sviluppata in vari modelli. Particolarmente interessanti quelli di Kindleberger (1978) e Minsky (1982; 1986). Per una rassegna vedi Berger e Udell (2004). Buona parte della letteratura economica contemporanea dà conto della crisi dei *subprime* come di una conseguenza dell’instabilità e della fragilità finanziaria cresciute durante la bolla speculativa. La teoria dell’instabilità finanziaria di Minsky è diventata molto popolare, dopo che la crisi è stata etichettata come un *Minsky moment* perfino sui quotidiani. Per delle spiegazioni minskyane della crisi vedi Whalen (2007), Wray (2008), Krugman (2009), Bellofiore (2009), Ferri e Variato (2009), Vercelli (2009), Eggertsson e Krugman (2011). Però Kregel (2008) ha raccomandato cautela, sostenendo che la teoria di Minsky non ci permette di cogliere tutta la complessità della crisi attuale. Aggiungerei che non ci permette neanche di comprenderne le cause di fondo, delle quali tratterò nel prossimo capitolo.

banche e di alcune grosse imprese industriali l'hanno dato anche i governi, sia quello americano sia quelli europei, che hanno usato soldi dei contribuenti per prestarli, o regalarli, alle imprese in difficoltà, dando vita “a un gigantesco trasferimento del debito privato nel debito pubblico, ossia a una semplice socializzazione delle perdite” (Giacché, 2012a, 43). Negli Stati Uniti alla fine del 2008 venne varato l'*Emergency Economic Stabilization Act*, con cui il Ministero del Tesoro interveniva nei mercati fornendo liquidità e ricapitalizzando le imprese finanziarie anche attraverso l'acquisto di derivati. Poi, con il *Troubled Asset Relief Program* vennero salvate imprese industriali con l'acquisto di titoli e quote azionarie. Interventi simili furono attuati in Europa, dove ad esempio i governi inglese, belga, olandese, lussemburghese nazionalizzarono parzialmente varie banche. Complessivamente i salvataggi americani hanno impegnato 2,8 trilioni di dollari per 1.366 banche, quelli europei 2,4 trilioni di euro per 174 banche (Onado, 2012, 8).

Però l'economia è entrata in una *trappola della liquidità*, una situazione in cui le politiche espansive dalle banche centrali risultano scarsamente efficaci. Poiché molti operatori accumulano scorte liquide, e molti altri domandano credito disperatamente, l'allentamento dei cordoni della borsa delle banche centrali, mentre fa diminuire il tasso di sconto e i tassi d'interesse a breve, più difficilmente riesce a indurre sostanziose riduzioni dei tassi d'interesse sui mutui e del costo del denaro per le imprese. In effetti l'espansione monetaria di salvataggio messa in atto dalla Fed ha abbassato nell'immediato i tassi d'interesse a breve, non quelli a lungo termine. Nella fase più acuta della crisi è aumentato lo *spread* tra i tassi d'interesse su attività di diversa scadenza e rischio (Fратиanni e Marchionne, 2009), un chiaro segno dell'aumento della *preferenza per la liquidità* presso tutti gli operatori. Ma è aumentato anche lo *spread* tra il tasso ufficiale di sconto della Fed e il LIBOR, il tasso d'interesse per i prestiti interbancari overnight, un segno della sfiducia reciproca delle istituzioni finanziarie.

Inoltre, poiché le banche tendevano a ridurre le proprie concessioni di credito e i propri investimenti, l'espansione della base monetaria non si risolse in un'adeguata crescita dell'offerta com-

plessiva di moneta. Infine, poiché le aspettative erano pessimistiche e i tassi d'interesse bassi, la liquidità veniva accumulata dagli speculatori e non affluiva verso i canali dell'economia industriale. Così le politiche monetarie espansive, se sono servite a frenare nell'immediato la caduta del settore finanziario e i fallimenti delle banche, da sole non sono riuscite a innescare la ripresa.

Le conseguenze reali del *crash* finanziario furono ancora più drammatiche, perché si verificarono forti *effetti ricchezza negativi*. Tutti si sentirono più poveri essendo diminuiti i valori delle attività. Quindi tutti cercarono di spendere di meno, i consumatori ridussero i consumi, le imprese gli investimenti. Le imprese che non andavano fallite comunque producevano di meno. La disoccupazione aumentò, il monte salari diminuì e i consumi si ridussero ancora di più. Anche le esportazioni tendevano a diminuire, essendo la crisi diventata internazionale. Il processo proseguì abbastanza a lungo, e tanto più a lungo quanto più fu intenso. La crisi dell'economia reale poi reagì negativamente sulla crisi finanziaria approfondendola, perché i fallimenti e le inadempienze dei clienti delle banche incisero pesantemente sui loro bilanci.

In queste condizioni solo degli interventi massicci dei governi, particolarmente con delle politiche *fiscali* espansive che rilancino consumi e investimenti pubblici e privati, possono servire a innescare la svolta verso la ripresa. Senonché nella crisi attuale i governi dei paesi avanzati sono stati piuttosto cauti con le politiche fiscali espansive. È vero che i deficit dei bilanci pubblici creati per salvare le banche sono cresciuti. Ma la maggiore spesa pubblica si è in parte risolta in un trasferimento di perdite finanziarie dalle banche stesse ai contribuenti, invece che in aumento del reddito disponibile e quindi di domanda effettiva.

Resta da aggiungere qualche osservazione sul processo di diffusione internazionale della crisi. Si è svolto attraverso due canali: finanziario e commerciale. Il capitale finanziario si muove liberamente nei mercati internazionali. La grande bolla speculativa è montata e poi scoppiata nei paesi dotati dei sistemi finanziari più sofisticati, ma in questi paesi investivano gli speculatori di tutto il mondo. Quindi, quando la bolla esplose, vennero tra-

scinati nella caduta anche i capitalisti della Periferia. Così i processi di fallimenti a catena e di deflazione del debito si trasmisero velocemente dai paesi in cui la crisi era iniziata a quelli degli investitori esteri. Quanto alla trasmissione internazionale degli effetti della crisi industriale, il canale principale è stato quello degli scambi commerciali. Quando è cominciata la recessione nelle economie avanzate, la riduzione dei consumi e degli investimenti ha portato anche alla riduzione delle loro importazioni, e quindi delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo e dei paesi emergenti. Diminuì la domanda aggregata e di conseguenza la produzione e l'occupazione. In questo modo la recessione produttiva si trasmise a tutta l'economia mondiale.

Per ricapitolare, il *crash* dei *subprime* ha attivato i tipici fenomeni della deflazione del debito: crollo dei prezzi delle attività a lungo termine; fuga verso la liquidità; riduzioni delle leve finanziarie; diminuzione dell'offerta di credito da parte delle banche; fallimenti a catena. I debitori hanno avuto difficoltà a ripagare i debiti, e ancor più a ottenerne di nuovi. Molti sono stati costretti a vendere le proprie attività proprio nel momento in cui i loro valori stavano diminuendo. Le autorità monetarie hanno cercato di frenare la caduta espandendo l'offerta di base monetaria, ma l'economia è entrata in una *trappola della liquidità*. Inoltre l'espansione della base monetaria non si è risolta in una crescita dell'offerta complessiva di moneta poiché le banche hanno ridotto il credito. La crisi poi si è trasmessa all'economia reale attraverso dei forti effetti ricchezza negativi che hanno fatto diminuire i consumi e gli investimenti. È aumentata la disoccupazione ed è diminuito il monte salari, cosicché i consumi si sono ridotti ulteriormente. La crisi industriale infine ha avuto un effetto di ritorno negativo sul settore finanziario poiché i fallimenti e le inadempienze dei clienti delle banche hanno ridotto ulteriormente il valore delle loro attività, hanno aumentato la sfiducia reciproca e le hanno spinte a contrarre il credito ancora di più.⁸⁴

⁸⁴ Per un'accurata ricostruzione della tempistica della crisi vedi Fornasari (2009) e Kiff e Klyuev (2009).

Atto II: La crisi dell'euro

All'indomani dell'esplosione della bolla dei *subprime* diversi economisti avevano previsto che la crisi avrebbe preso un andamento a W: crollo-ripresa-crollo-ripresa. Si parla anche di *double dip recession*. Alcuni si aspettavano il *second dip*, il secondo tuffo nella recessione, in tempi rapidi. Né è mancato chi ha previsto che si sarebbe presentato come crisi fiscale dello stato scatenata da attacchi speculativi ai debiti sovrani (ad esempio Giacché, 2009, 49-50). Ed è ciò che puntualmente si è verificato.

Come già osservato, tra il 2008 e il 2009 le banche centrali hanno cercato di fronteggiare la crisi attuando delle politiche monetarie espansive. La Fed l'ha fatto al momento dello scoppio della bolla per impedire un tracollo del sistema bancario e ha continuato a farlo nel 2010 per incoraggiare la ripresa produttiva.⁸⁵ In conseguenza dell'abbassamento dei tassi d'interesse il dollaro si è deprezzato, cosicché il costo dell'indebitamento a breve in dollari è diventato fortemente negativo (anche fino a -20%). È stata una mano santa per gli speculatori, ai quali è convenuto indebitarsi in dollari. Ma poi che ci potevano fare con la liquidità così acquisita? L'hanno investita in operazioni speculative acquistando azioni, obbligazioni, derivati, materie prime, petrolio, oro. In tal modo si è presto riformata una bolla speculativa che ha coinvolto tutti i mercati finanziari. Dal gennaio 2009 al gennaio 2010 l'indice MSCI delle borse mondiali è passato da un valore di circa 700 a uno di 1195, il prezzo dell'oro a Londra da circa 800 a 1050 dollari. Trascinata di nuovo anche dalla speculazione, l'economia reale si è ripresa nel 2010. Tutti i problemi sembravano risolti.

E invece no. Poiché quel piccolo boom è stato trainato da una bolla e poiché l'indebitamento era ancora molto alto, gli speculatori sapevano che la ripresa era precaria. Quindi hanno aperto gli occhi per capire quali sarebbero stati i nuovi punti di criticità. Nel 2011 l'hanno capito: sarebbero stati i debiti sovrani di alcuni stati di Eurolandia. Perché proprio questi?

La crisi dei *subprime* aveva messo in difficoltà molte banche

⁸⁵ Per un resoconto della politica monetaria americana durante la crisi vedi Wessel (2009).

europee: o perché avevano i bilanci pieni di derivati, come quelle tedesche; o perché erano cresciute eccessivamente con la complice negligenza delle autorità di vigilanza, come quelle britanniche; o perché avevano sostenuto una bolla immobiliare, come quelle spagnole e irlandesi. Per fronteggiare il crash del 2009 non solo le banche centrali avevano messo in atto politiche espansive, ma poi i governi avevano usato fondi pubblici per salvare le banche dal fallimento. In effetti sono riusciti a salvare il sistema bancario (consentendo il fallimento solo di un numero limitato di banche), ma come conseguenza i deficit di bilancio e i debiti pubblici di molti paesi sono aumentati paurosamente. Per di più i tassi di crescita negativi del PIL nel 2009 riducevano le entrate fiscali e facevano aumentare i rapporti debito/PIL, alimentando la sfiducia nella sostenibilità dei debiti pubblici. Nel 2010 il rapporto debito/PIL degli Stati Uniti era del 94,3%, quello della Germania dell'80%, quello del Giappone del 220,3%, quello dell'Italia del 119%, quello della Grecia del 142%. I rapporti deficit/PIL erano rispettivamente del -10,6%, del -3,3%, del -9,5%, del -4,6%, -9,6%.

Gli speculatori hanno cominciato a scommettere sul default, e nel 2011 si è verificato il secondo *dip*. L'attacco è partito sugli anelli deboli della catena imperiale tedesca, i paesi del Sud Europa, quelli che avevano non solo un rapporto debito/PIL alto, ma anche un'economia stagnante e un conto corrente in deficit. Se il PIL non cresce e il bilancio pubblico è in disavanzo, il rapporto debito/PIL aumenta, e con esso il rischio di default. Inoltre, se il conto corrente è in deficit vuol dire che il paese vive al di sopra delle proprie possibilità e quindi che tende ad aumentare il proprio indebitamento pubblico e/o privato, il che fa ancora crescere il rischio di default.

I *Credit Default Swaps* sui titoli del debito pubblico hanno cominciato a gonfiarsi, i valori dei titoli di stato a diminuire, i rendimenti a crescere. L'ondata ribassistica si è poi estesa a tutti i mercati e le borse hanno assistito a un quasi tracollo nell'estate del 2011. Dopo di che s'innescò una paurosa spirale deflazionistica. I governi dei paesi sotto attacco presero misure fiscali restrittive. Ma così ridussero la domanda aggregata, e le economie entrarono in recessione. Quindi i rapporti debito/PIL invece di

diminuire aumentarono, sia perché si abbassava il denominatore del rapporto sia perché l'attacco speculativo faceva aumentare il costo del rifinanziamento del debito. La crisi poi si trasmise agli intermediari finanziari, che avevano in portafoglio grandi quantità di titoli di stato europei.

Aumentò il rischio di fallimento delle banche, le quali, per far fronte alle difficoltà, cercarono di ricostituire le riserve e ridurre il *leverage*. Ma in tal modo ridussero l'offerta di credito al sistema produttivo e fecero lievitare i tassi d'interesse. Questa difficoltà del sistema bancario è stata aggravata dalla European Banking Authority che, in ossequio a una indicazione politica proveniente dal Consiglio Europeo e dall'Ecofin e anticipando le riforme previste dagli accordi di Basilea III, ha emanato una raccomandazione (la Eba/REC/2011/1) che richiedeva alle 71 maggiori banche europee di costituire un *buffer* di capitale "eccezionale e temporaneo" a copertura dell'esposizione sui titoli di stato e di raddoppiare il Core Tier 1, la parte più solida del capitale, portando il margine di sicurezza oltre la soglia del 9%. E tutto ciò doveva essere realizzato entro il 30 giugno 2012! "This was the coup the grace".⁸⁶

Una raccomandazione dell'EBA non è una regola di vigilanza, quindi non dovrebbe essere vincolante. Ma in un regime di "obbligo di mercato", nel quale gli speculatori e le agenzie di rating⁸⁷ dettano legge, quella raccomandazione non può essere ignorata. Le banche quindi hanno dovuto abbassare ulteriormente il *leverage* mentre i valori dei titoli in portafoglio si svalutavano e i pesi dei più rischiosi aumentavano. Hanno ridotto l'offerta di prestiti e avviato operazioni di *asset/credit disposal*. Peraltro la contrazione del credito era anche determinata dalla riduzione della domanda di prestiti per finanziare investimenti e dall'aumento della domanda per far fronte alle perdite e per pagare il capitale circolante, il tipo d'impiego più rischioso.

⁸⁶ Soros (2012). È degno di nota un lavoro di Slovik e Cournède (2011) i quali, studiando gli effetti reali degli accordi di Basilea III, prevedono una riduzione del PIL di circa mezzo punto percentuale annuo nel caso in cui il Core Tier 1 venisse innalzato gradualmente per raggiungere l'8,5% nel 2019.

⁸⁷ Moody's ha subito minacciato il *downgrading* nel caso la raccomandazione non fosse stata accolta.

Le imprese produttive, di fronte a una contrazione della domanda aggregata e del credito e a un aumento del costo del finanziamento, ridussero la produzione e licenziarono operai. Così diminuirono consumi e investimenti, e la crisi si avvità su se stessa. Di conseguenza diminuirono le entrate fiscali, proprio quando stava aumentando il costo del servizio del debito pubblico. I governi vararono nuove manovre fiscali restrittive.

La crisi naturalmente non si lasciò confinare al Sud Europa. Siccome anche molte banche di Eurolandia Nord avevano in pancia titoli di stato greci, italiani e spagnoli, anch'esse entrarono in difficoltà e quindi anch'esse restrinsero il credito. Inoltre, siccome buona parte delle esportazioni dei paesi europei vanno in Europa, la contrazione dei consumi dei paesi del Sud indusse una riduzione delle esportazioni del Nord. In tal modo la crisi si trasmise a tutta Eurolandia.⁸⁸ Ma l'Europa è un ricco mercato di sbocco anche per i paesi emergenti e gli altri paesi avanzati, e dunque anche questi hanno dovuto fronteggiare una riduzione delle esportazioni e della produzione. Così il secondo *dip* ha innescato una crisi che è diventata mondiale.

Come nel 2009, le autorità monetarie hanno reagito prontamente per evitare il panico: hanno inondato di nuovo i mercati di liquidità. Ha cominciato la Federal Reserve, hanno seguito molte altre, comprese la Banca d'Inghilterra e la BCE. La speculazione ha ripreso fiato e le borse sono tornate ad adorare il toro. Tra gennaio e febbraio del 2012 il prezzo dell'oro è salito di oltre l'11%, quello del petrolio di circa il 14%. Il Dow Jones è tornato ai livelli pre-crisi del 2008; al 22-02-2012 aveva recuperato il 21,7% rispetto ai minimi del 2011. Lo S&P500 ha recuperato il 23,9%. Anche le borse europee hanno esibito una forte ripresa: lo Stoxx600 è cresciuto del 23,1%, il Dax30 del 34,8%, il Ftse Mib del 22,9%.

⁸⁸ La Germania riuscì a resistere per qualche trimestre poiché il temporaneo deprezzamento dell'euro, causato dalla crisi, favorì un aumento delle sue esportazioni extra-europee e perché la fuga dei capitali finanziari dai debiti sovrani italiano e spagnolo verso i più "affidabili" mercati tedeschi vi determinò un aumento di liquidità e un abbassamento dei tassi d'interesse. Nell'ultimo trimestre del 2011 la Germania ebbe una leggera riduzione del PIL, che si trasformò in un leggero aumento nei primi tre trimestri del 2012 e poi di nuovo in una diminuzione nell'ultimo trimestre.

La nuova mini-bolla innescata dalle politiche monetarie espansive si è però subito sgonfiata. Ad aprile 2012 tutti i mercati finanziari, trascinati da quelli europei, hanno ricominciato a tendere al ribasso. Si è capito che, se la Federal Reserve può rafforzare le timide politiche fiscali espansive del governo americano, la BCE non è in grado di contrastare alla lunga gli effetti deleteri delle politiche fiscali restrittive dei governi europei e quindi non può fermare la crisi dell'economia reale. Tuttavia a luglio, dopo che il presidente della BCE ha dichiarato di essere disposto a mettere in atto delle *outright monetary transactions* per salvare l'Euro ad ogni costo, è ripartita un'altra mini-bolla. Insomma i mercati finanziari si divertono sulle montagne russe. L'economia reale però in Europa resta infognata in una recessione che non ha fatto che aggravarsi per tutto il 2012 e promette di continuare almeno fino al 2014.

Delle cause di fondo tratterò nel prossimo capitolo, dove affronterò le condizioni politiche della crisi. Ma intanto non posso non concludere questo senza indulgere in una riflessione filosofica. Oggi i governi dei paesi avanzati *sembrano* incapaci di capire e fronteggiare il problema andando alle radici, e quindi di risolverlo. L'unica cosa che hanno saputo fare bene è attivare la pompa monetaria per rigonfiare le bolle finanziarie quando stanno per afflosciarsi. In questo modo ottengono di salvare temporaneamente la finanza dal *crash*, non la produzione dalla recessione; gli speculatori dal panico, non le imprese produttive dal fallimento né i lavoratori dalla disoccupazione e l'impoverimento. È sempre il trionfo dell'economia del *casino*, ma ora più che mai un trionfo truccato: "è come se all'ingresso di un casinò venissero regalate o vendute a forte sconto montagne di *fiches*" (Longo, 2012, 11).

Ho scritto: *sembrano* incapaci di capire. In realtà, almeno le menti più fini delle classi dirigenti europee capiscono benissimo cosa sta accadendo perché è proprio ciò che vogliono far accadere, come spiegherò nel prossimo capitolo.

CAPITOLO VI

LE CAUSE DI FONDO DELLA CRISI

“Con questa federazione s’intende creare una nuova tipologia di europeo, e più ancora, una nuova popolazione europea, disponibile ad accettare sofferenza e povertà – una popolazione disposta ad accettare salari inferiori perfino a quelli cinesi. E la correlazione di tale federazione con l’unificazione federale del genere umano va di pari passo con la corrente concezione della ‘globalizzazione’.”
(Apostolou, 2012, 45)

Sono poco convincenti le opinioni secondo cui la responsabilità della crisi attuale va attribuita a errori di politica monetaria o all’inefficienza dei mercati finanziari.⁸⁹ In realtà “un giudizio circa le cause profonde della crisi deve andare oltre i problemi di regolamentazione del settore finanziario [...] Occorre alzare lo sguardo verso la condotta della politica economica a livello nazionale e internazionale” (Fornasari, 2009, 89). Poiché i provvedimenti che stanno alla base della grande crisi obbediscono a dei precisi disegni politici, non si capisce la sua natura se non si coglie il senso di quei disegni.

L’imperialismo che si sta affermando oggi sulla spinta della

⁸⁹ Ad esempio Taylor (2009) attribuisce la principale responsabilità agli errori della Federal Reserve, che avrebbe fatto una politica monetaria eccessivamente espansiva non attenendosi alla “Regola di Taylor” (per la quale il tasso d’interesse regolare deve essere determinato tenendo conto del tasso d’inflazione e dell’*output gap*). Stiglitz (2010) invece interpreta la crisi come un caso di fallimento del mercato determinato da una deregolamentazione selvaggia che ha ingigantito i problemi di asimmetria informativa, ha ridotto la trasparenza dei mercati nella valutazione del rischio e quindi ha indotto un numero crescente di investitori ad assumere rischi eccessivi.

liberalizzazione dei mercati mondiali è basato su un patto implicito tra il grande capitale dei paesi avanzati e il capitale delle economie emergenti. Quest'ultimo ha ottenuto l'apertura dei ricchi *mercati delle merci* del Nord del mondo per la penetrazione dei propri prodotti e un profluvio d'investimenti diretti esteri delle grandi multinazionali. Il grande capitale del Centro imperiale ha ottenuto gli accordi TRIPS, GATS e TRIMS, i primi per proteggere i diritti di proprietà sui brevetti e i marchi di fabbrica, i secondi per creare i mercati dei servizi, i terzi per favorire l'apertura globale dei mercati del controllo societario.⁹⁰

I paesi emergenti hanno potuto sfruttare il vantaggio competitivo che hanno sul costo del lavoro. Producono beni di consumo *low-tech* con tecnologia importata, e li esportano nei paesi più sviluppati facendo concorrenza alle loro imprese meno dinamiche. Hanno anche potuto avviare un processo di sviluppo della ricerca tecnologica, basato prevalentemente su innovazioni di adattamento, perfezionamento e imitazione creativa, che è servito almeno in parte a ridurre il gap tecnologico coi paesi avanzati.⁹¹ Soprattutto, è servito a far crescere la produttività del lavoro e quindi a tenere basso il costo del lavoro.

Le multinazionali dei paesi avanzati da parte loro traggono un triplo beneficio dalla globalizzazione: essendosi assicurato un monopolio legale sulla risorsa per cui godono di un vantaggio competitivo, la ricerca scientifica e tecnologica di punta, possono sfruttarlo per ridistribuire reddito dalla Periferia al Centro dell'impero; inoltre possono avvantaggiarsi della concorrenza sui mercati delle merci per ridistribuire reddito dai salari ai profitti; infine possono usare la globalizzazione finanziaria per delocalizzare gli investimenti all'estero e comprarsi imprese e risorse naturali nei paesi della Periferia.

Come conseguenza di tutto ciò le condizioni di lavoro e la

⁹⁰ In realtà questo patto non è del tutto "implicito". Come ho argomentato nel capitolo IV, almeno i TRIPS e i GATS emersero nell'Uruguay Round da una lunga negoziazione tra i Paesi in Via di Sviluppo e le lobby sostenute dagli Stati Uniti.

⁹¹ Vedi Archibugi e Iamarino (2002), Drahos e Mayne (2002), Archibugi e Pietrobelli (2003), Lanoszka (2003), Jaffe e Lerner (2004), Hess e Ostrom (2006).

quota salari peggiorano nelle economie avanzate, e quindi i consumi di massa languiscono. Così, rallentando sia gli investimenti sia i consumi, tali paesi tendono alla stagnazione.

Per di più sono colpiti dai cronici squilibri che la globalizzazione crea nei conti esteri. Le economie emergenti, specialmente quelle dell'Estremo Oriente, della Cina, e dei paesi produttori di petrolio, inclusa la Russia, hanno dei grossi surplus strutturali dei conti correnti. Gran parte dei paesi avanzati invece hanno dei deficit, il più grosso dei quali è quello degli Stati Uniti. Ci sono però delle eccezioni. La Germania e il Giappone, in particolare, hanno dei rilevanti surplus (World Bank, 2013b, 11). Più avanti vedremo perché.

Nel presente capitolo argomenterò una tesi che deriva direttamente dalla visione della globalizzazione come processo di affermazione di un sistema d'imperialismo globale. Questo sistema genera una contraddizione politica del tutto inedita nelle economie del Centro imperiale: mentre, da una parte, gli stati dei paesi avanzati favoriscono il processo di globalizzazione per soddisfare le esigenze del capitale multinazionale, dall'altra cercano di contrastarne gli effetti depressivi sulle loro economie. In tale politica di resistenza si sono distinti specialmente gli USA. Altri paesi invece, come la Germania, hanno cercato di sfruttare la globalizzazione per costruire un potere vetero-imperiale di tipo mercantilista. Alla fine però è arrivata la grande crisi. La quale si presenta come una reazione dei "mercati" agli artifici politici con cui i governi di alcuni paesi avanzati hanno cercato di contrastare o sfruttare le tendenze depressive. Nella sua virulenza sembra dimostrare che alla fine i "mercati" sono riusciti a disciplinare anche i governi nazionali che volevano fare i disciplinatori.

L'evoluzione della quota salari nei paesi avanzati

Bisogna cominciare da lontano. È noto che la quota salari sul reddito nazionale è stata decrescente in gran parte del mondo nell'era della globalizzazione. Ne ho già trattato nel primo capitolo. Qui vorrei richiamare l'attenzione sui paesi del Centro imperiale, nei quali, dopo aver raggiunto dei picchi negli anni

'70, la quota è andata sistematicamente deteriorandosi.⁹² I dati essenziali sono mostrati in Tabella 2.

Tab. 2: Quota salari sul reddito nazionale⁹³

	1960	1970	1980	1990	2000	2010
USA	71,20	71,98	69,89	67,82	67,70	63,69
Giappone	76,80	66,81	75,36	67,39	67,88	62,01
Germania	66,91	68,36	70,75	64,96	65,69	66,29
Francia	73,28	72,40	76,37	68,18	66,39	67,35
Italia	74,07	71,42	70,44	67,73	61,56	63,33
UK	70,42	74,85	74,87	74,31	71,97	73,10

Fonte: European Commission (2012)

Il picco si è avuto nel 1970 negli USA (71,98%), nel 1974 in Germania (71,43%), nel 1975 in Italia (73,38%) e in Gran Bretagna (78,32), nel 1977 in Giappone (78,06%). In Francia si è avuto un picco nel 1976 (76,17%), poi un calo seguito da una ripresa e un secondo picco nel 1981 (76,70%). La quota più bassa è stata raggiunta in molti paesi nel 2007. Dal 2008 al 2012 c'è stata una ripresa, soprattutto nei paesi europei, causata dal calo del PIL negli anni della crisi.

Il trend decrescente degli ultimi 35-40 anni è stato causato da diversi fattori:

- Dalle pressioni competitive determinate dalla globalizzazione, che hanno portato a un rallentamento della crescita produttiva e a una diminuzione dell'occupazione industriale
- Dai processi di deregolamentazione dei mercati del lavoro, di riduzione delle tutele giuridiche dei lavoratori e di diffusione di contratti di lavoro "flessibili"

⁹² Vedi Feenstra e Hanson (1999), Krueger (1999), Gollin (2002), Blanchard e Giavazzi (2003), Guscina (2006), Ellis e Smith (2007), Arpaia e Pichelmann (2008), ILO (2008, cap. 1), Husson (2008), Stirati (2010).

⁹³ Quote salari (aggiustate) al costo dei fattori. L'indicatore della Germania è riferito alla Germania Ovest fino al 1990, alla Germania unificata dopo quella data. Nel 1991 la quota era del 65,48% nella Germania Ovest, del 66,96% nella Germania unificata.

- Dal cambiamento tecnologico *labour-saving* e *skill-intensive*, il quale però spiega soprattutto l'aumento della disuguaglianza tra i salariati
- Dalla riduzione del potere contrattuale degli operai

Bisogna però distinguere due diversi periodi storici: la grande depressione di fine secolo (da metà degli anni '70 a metà degli anni '90) e l'era della piena globalizzazione (da metà degli anni '90 fino a oggi). Nel primo periodo ha inciso soprattutto il rallentamento produttivo causato dalle politiche deflattive adottate da quasi tutti i paesi avanzati. Nel secondo si sono fatti sentire di più gli effetti della liberalizzazione dei mercati.

L'ondata di lotte anticapitalistiche della fine degli anni '60 e dei primi anni '70 ha spinto verso una redistribuzione del reddito dai profitti ai salari; ha messo in crisi il sistema di relazioni industriali fordista-keynesiano, minando la pace sociale, il controllo del lavoro nel processo produttivo, i rapporti di potere nella società; ha creato o rinforzato delle strutture di difesa istituzionali della classe operaia (stato sociale, legislazioni del lavoro, diritti civili etc.) che hanno reso più difficile il recupero dei profitti attraverso semplici ristrutturazioni aziendali.

Il capitale ha reagito a quell'ondata di lotte dapprima con lo “sciopero degli investimenti” e poi innescando una controffensiva politico-ideologica che ha portato al potere, nei principali paesi del Centro imperiale e nelle più importanti istituzioni economiche internazionali, una nuova classe politica ultra-liberista e conservatrice. Le politiche economiche d'ispirazione keynesiana sono state dichiarate fallimentari e i nuovi profeti hanno cominciato a predicare non più “accumulare, accumulare...”, ma “deflazionare, deflazionare...”

Le politiche restrittive adottate negli anni '80 da quasi tutti i paesi avanzati sono state giustificate con l'esigenza di porre un freno alle spinte inflazionistiche generate dagli shock petroliferi. Ma non ci sarebbe stato veramente bisogno di spingere le economie verso la stagnazione per curare l'inflazione se non ci fosse stata la volontà di ricostituire i margini di profitto a spese dei salari. Quella giustificazione era speciosa. Bisogna capire che dietro le teorie neoliberiste e monetariste si nascondeva una spin-

ta politica che mirava al perseguimento di due obiettivi fondamentali: 1) ricostituire le condizioni per il completo controllo capitalistico dei processi produttivi; 2) redistribuire il reddito dal lavoro al capitale e dalla Periferia al Centro dell'impero. Lo strumento principe di questa offensiva è stato la *riduzione dell'occupazione industriale* tramite l'adozione di politiche fiscali e monetarie restrittive.

La curva di Phillips, riportata in auge negli anni '70 in versione monetarista, suggerisce che il tasso d'inflazione salariale è inversamente correlato col tasso di disoccupazione almeno nel breve periodo. Ma anche qui c'è molta ideologia. In realtà le variazioni del salario monetario non dipendono banalmente dalle condizioni del "mercato" del lavoro, cioè dalle forze della domanda e dell'offerta. Dipendono dai rapporti di forza contrattuali, e questi sono influenzati soprattutto dalle *variazioni* dell'occupazione industriale. La ragione di ciò è molto semplice. Mentre le imprese, da una parte, sono in grado di resistere bene a uno sciopero quando la domanda aggregata si contrae, i magazzini sono pieni e il lavoro è ridondante, i lavoratori, dall'altra, diventano più cauti nei periodi di licenziamenti in massa, la paura di perdere il posto di lavoro svolgendo un ruolo decisivo nel moderare la combattività operaia. La crescita salariale dipende dunque, oltre che dall'andamento del costo della vita, anche dal grado di combattività operaia e dalle variazioni dell'occupazione industriale. I dati empirici sono chiari. In Francia, Germania e Italia, ad esempio, una riduzione dell'occupazione industriale dell'1% comporta una riduzione di un punto percentuale nel tasso di crescita dei salari monetari (Screpanti, 1996; 2000). Nei più importanti paesi capitalistici l'inflazione e la crescita salariale hanno toccato un picco intorno al 1980 e poi hanno iniziato a flettere. Intorno a quella data l'occupazione industriale ha cominciato a diminuire. Le politiche restrittive messe in atto a partire dalla fine degli anni '70 sono state efficaci nell'innescare il processo di rientro dell'inflazione e nell'avviare un trend redistributivo a favore dei profitti. Lo sono state perché sono servite a stroncare la combattività operaia. Uno degli obiettivi più chiari dei governi conservatori degli anni '80 era di rimettere in riga il movimento operaio. Margaret Thatcher e Ronald Reagan hanno

fatto da battistrada. Con un po' di ritardo i principali governi europei si sono adeguati.

In conclusione si può dire che gli alti livelli di disoccupazione sperimentati negli anni '80 sono la conseguenza delle ossessioni deflazionistiche che hanno dominato le politiche economiche dei principali paesi capitalistici durante la lunga depressione di fine secolo. *In quell'epoca la disoccupazione di massa è stata un fenomeno essenzialmente politico*, cioè determinato da consapevoli scelte di politica economica.

Il quadro si è complicato intorno alla metà degli anni '90, quando hanno cominciato a farsi sentire pesantemente sul "mercato" del lavoro del Nord del mondo gli effetti della globalizzazione. La liberalizzazione del commercio mondiale ha dato il suo contributo al disegno di mettere in ginocchio i movimenti operai. Infatti la concorrenza internazionale più spietata la subiscono soprattutto i lavoratori. I prodotti importati a basso prezzo spiazzano molte imprese locali, inducendole a ridurre l'attività e a licenziare i lavoratori. La semplice concorrenza commerciale fa dunque diminuire l'occupazione nei paesi avanzati. Inoltre molte imprese tendono a reagire alla concorrenza internazionale praticando l'*outsourcing* e delocalizzando gli investimenti verso i paesi a più basso costo del lavoro e a più bassa pressione fiscale. Ciò comporta un rallentamento degli investimenti interni nei paesi sviluppati. Ne deriva un'ulteriore spinta alla riduzione dell'occupazione.

Infine c'è la pressione dei lavoratori migranti, l'emigrazione dai paesi del Sud del mondo essendo spinta dalla crescita demografica e dai processi di destrutturazione delle culture e delle economie tradizionali attivati dalla penetrazione capitalista. Così nei paesi avanzati si è verificato un aumento delle forze di lavoro proprio mentre l'occupazione rallentava. Ma non è solo un cambiamento della quantità della forza lavoro. È anche un cambiamento della sua qualità, diciamo così, politica. I lavoratori immigrati, dati i livelli di povertà che si lasciano alle spalle, sono disposti ad accettare qualsiasi rapporto di lavoro, qualsiasi salario, qualsiasi orario e condizione di lavoro. Inoltre sono poco sindacalizzati. Per di più sono facilmente ricattabili. Insomma tendono a ridurre il potere contrattuale dei movimenti operai

anche favorendo i processi di de-sindacalizzazione, disorganizzazione e smobilitazione.

A questi processi si devono aggiungere gli effetti del progresso tecnico. Nei paesi avanzati sono più forti gli investimenti in ricerca e sviluppo e le innovazioni tendono ad assumere caratteristiche di risparmio di lavoro dequalificato e intensificazione d'uso del lavoro altamente qualificato, quest'ultimo fenomeno restando però confinato in settori produttivi e strati sociali piuttosto ristretti in termini di livelli occupazionali. Tali processi di sostituzione del lavoro contribuiscono a ridurre ulteriormente la forza contrattuale della classe operaia.

Sempre in quegli anni, insieme alle teorie neolibériste della politica monetaria e fiscale si sono affermate anche teorie della produzione che spiegano la debole dinamica occupazionale con le rigidità del lavoro e che propongono la flessibilità come panacea della disoccupazione. L'idea è che la flessibilità dovrebbe alimentare la crescita della produttività e quindi della competitività e, per tal via, dovrebbe sostenere la ripresa economica. Non si considera il fatto che la flessibilità del lavoro ha scarsi effetti sulla produttività se gli investimenti e la domanda aggregata ristagnano. Avrebbe semmai effetti depressivi sul salario e le aspettative dei lavoratori, e quindi contribuirebbe a frenare i consumi e la domanda effettiva.

La dinamica della produttività dipende, oltre che dagli investimenti in R&D, anche e soprattutto dalla crescita della produzione. Gli aumenti di produttività sono associati in buona parte al progresso tecnico endogeno, e sono una funzione crescente dei livelli di produzione (e quindi del PIL). Questo sostanzialmente predice la legge di Kaldor-Verdoorn.⁹⁴ Quando l'accumulazione tira, aumenta il grado di utilizzazione degli impianti e si attivano le economie di scala, l'apprendimento per esperienza e, soprattutto, le innovazioni incorporate nelle macchine. Quest'ultimo processo fa aumentare la produttività con la crescita degli investimenti, la quale a sua volta è trainata da quella della domanda

⁹⁴ Verdoorn (1949), Kaldor (1966). Vedi anche McCombie e Roberts (2007), Britto (2008), Lorentz (2009) e i saggi raccolti in McCombie, Pugno e Soro (2003). Il "coefficiente di Verdoorn" è pari a circa 0,5. Se l'output cresce del 4% la produttività aumenterà del 2%.

aggregata. Ecco perché nei paesi avanzati la produttività cresceva rapidamente negli anni '60 in molti paesi avanzati: perché cresceva la produzione. Molti di essi investivano poco in ricerca e sviluppo, ma si avvantaggiavano dei trasferimenti di tecnologia e le importazioni di macchinari dagli Stati Uniti. Ed ecco perché negli ultimi trent'anni si è verificato il fenomeno opposto. La produttività ha rallentato perché la domanda aggregata e gli investimenti hanno ristagnato.⁹⁵ La competitività internazionale ne ha risentito e la domanda aggregata non è stata adeguatamente trainata dalle esportazioni. Poi, in un circolo vizioso inesorabile, il rallentamento della crescita del PIL ha trascinato verso il basso quella della produttività.

In conclusione, nelle economie capitalistiche avanzate la globalizzazione produce i seguenti effetti:

- *I consumi rallentano* a causa della diminuzione della quota salari e dell'occupazione
- *Gli investimenti rallentano* a causa della competizione commerciale dei paesi emergenti e della tendenza delle imprese multinazionali a praticare l'*outsourcing* e la delocalizzazione
- *La spesa pubblica è contenuta* a causa della competizione fiscale tra stati e della vocazione deflazionistica dei governi⁹⁶
- *La produttività cresce poco* a causa del rallentamento della produzione

⁹⁵ A questo fenomeno di lungo periodo se ne aggiunge uno di breve. Nelle fasi di recessione le imprese che usano mano d'opera specializzata praticano il *labour hoarding* per non perdere capitale umano e quindi licenziano operai in proporzione decrescente rispetto alla riduzione dell'attività. Così la produttività del lavoro rallenta di molto o addirittura diminuisce nelle fasi di crisi.

⁹⁶ Nonostante questa vocazione si sia affermata già da qualche decennio, il rapporto debito/PIL nei paesi avanzati ha esibito un trend crescente. Secondo alcune proiezioni, nel 2020 il rapporto salirà al 150% in Italia, Francia e Stati Uniti, al 200% in Gran Bretagna, al 300% in Giappone (Cecchetti, Mohanty e Zampolli 2010, 9). Sono proiezioni formulate quando l'economia mondiale sembrava in ripresa e la crisi dell'euro non era ancora esplosa. Oggi vanno valutate come piuttosto ottimistiche.

- Le *esportazioni non tirano* a causa della perdita di competitività internazionale.
- I *profitti industriali diminuiscono* a causa di tutto ciò.

Si capisce perché la globalizzazione determina una tendenza depressiva nelle economie del Nord del mondo.

Tre schemi di politica economica

I governi di alcuni paesi avanzati hanno cercato di contrastare questa tendenza oppure di sfruttarla nell'interesse del capitale nazionale. Le scelte politiche possono essere le più varie, ma si possono individuare due precisi schemi di politica economica che sono stati adottati da diversi governi. Li chiamerò "Schema USA" e "Schema Germania". Sono dei veri e propri trucchi politici.⁹⁷ Se vogliamo, li possiamo interpretare come delle risposte alle politiche messe in atto dai paesi emergenti. Perciò può essere utile presentare per primo e molto sinteticamente uno "Schema Cina" da intendere come modello delle strategie economiche seguite da vari paesi in via di sviluppo.

Questi paesi, essendo in fase di decollo industriale, devono mantenere un basso regime salariale per restare competitivi e ali-

⁹⁷ Non si deve comunque pensare che tali artifici siano risultati da un piano elaborato a tavolino da una mente strategica. In realtà sono emersi dall'interazione di molteplici forze economiche e politiche (lobby, amministrazioni, banche, imprese etc.). L'artificio americano, come ho mostrato nel capitolo precedente, emerse dalla convergenza delle pressioni delle lobby bancarie (che miravano alla *deregulation* finanziaria e a una politica monetaria espansiva) e dalle esigenze politiche delle amministrazioni Clinton e Bush (che miravano a rilanciare la crescita). Nel caso della Germania, l'artificio dell'euro è emerso dalla necessità di adattarsi a una politica voluta dalla Francia per arginare lo strapotere della Bundesbank. Il governo tedesco fece inizialmente resistenza alla proposta di Moneta Unica, ma infine l'accettò (sembra, in cambio dell'approvazione della Francia all'unificazione tedesca). Al momento di redigere i trattati però la Germania fece valere la sua forza e impose all'Unione Europea la propria filosofia monetaria: Banca Centrale Europea indipendente e con forte vocazione deflazionistica; politiche fiscali nazionali vincolate in senso restrittivo. Questa filosofia serviva a conciliare gli interessi della grande industria nazionale, della burocrazia bancaria e della classe politica.

mentare l'accumulazione. Ma se i salari sono bassi, la crescita della domanda aggregata non può essere adeguatamente sostenuta da quella dei consumi di massa. Dopo tutto, il processo di decollo industriale richiede un'alta propensione al risparmio. In Cina il tasso di risparmio è aumentato vertiginosamente negli ultimi vent'anni, specialmente negli ultimi dieci, raggiungendo la percentuale del 53% del PIL nel 2007 (Yang, Zhang e Zhou, 2011). In parte l'aumento dei risparmi è determinato da una prudente politica fiscale, in parte da una tendenza a ridistribuire reddito dai salari ai profitti, in parte infine dall'incertezza operaia causata da un sistema di welfare pubblico ancora sottosviluppato. La liberalizzazione del commercio internazionale permette ai paesi emergenti di far trainare lo sviluppo dalle esportazioni.⁹⁸ Senonché i surplus del conto corrente determinati dalla crescita delle esportazioni e dal ristagno dei consumi spingerebbero i tassi di cambio al rialzo, facendo perdere competitività. Per evitare ciò i governi praticano delle oculate politiche di controllo dei cambi. Una buona ragione per accumulare riserve di dollari è costituita dalla volontà di impedire l'apprezzamento delle valute nazionali (Costabile, 2009). Il loro è un modello di *crescita trainata dalle esportazioni*. L'hanno attuato adottando lo

Schema Cina

- politiche fiscali restrittive
- politiche monetarie dirigiste

⁹⁸ La Cina ha goduto di un permanente surplus commerciale a partire dai primi anni '90. Nel periodo 1993-2003 le esportazioni nette hanno contribuito per circa il 10% alla crescita del PIL, mentre gli investimenti sono cresciuti più dei consumi (Felipe e Lim, 2005). Si tenga presente che il ruolo di traino delle esportazioni non si limita a quel 10%, perché tramite il meccanismo dell'acceleratore esse stimolano gli investimenti. Tale capacità di traino si è ridotta drasticamente con l'esplosione della crisi. Il tasso di crescita delle esportazioni, che nel 2007 era del 26%, nel 2009 è sceso al -16%. Il rallentamento della domanda aggregata ha indotto poi anche un rallentamento nella crescita degli investimenti, la cui quota sul reddito nazionale è passata dal 35% al 27%. Comunque il trend del saggio d'investimento è stato crescente dal 2001 al 2010, mentre quelli delle quote dei consumi e della spesa pubblica sono stati decrescenti (Rothman e Zhu, 2012).

- politiche commerciali e industriali protezioniste
- politiche valutarie mercantiliste

La sistematica sottovalutazione del renminbi ha permesso alla Cina di attivare un circolo virtuoso di accumulazione che ha fatto crescere il PIL a tassi percentuali a due cifre. Funziona così. La sottovalutazione del cambio alimenta le esportazioni, mentre il contenimento dei consumi interni tiene a freno le importazioni. La domanda aggregata è trainata dalle esportazioni e dagli investimenti e, crescendo, stimola la crescita della produttività.⁹⁹ Dal 1997 al 2010 i salari nominali sono cresciuti a tassi elevati, ma anche l'inflazione è stata forte, cosicché i salari reali sono aumentati di poco. I salari crescono meno della produttività, e il costo del lavoro si mantiene basso. Ciò richiama flussi crescenti d'investimenti diretti esteri delle multinazionali, le quali con i loro capitali portano macchine e conoscenze tecnologiche e organizzative che contribuiscono a loro volta alla crescita della produttività. Infine i movimenti di capitale e il sistema bancario sono mantenuti sotto stretto controllo statale, di modo che la politica monetaria può essere usata per sostenere la politica industriale.

I paesi avanzati, di fronte alla costante penetrazione delle merci provenienti da quelli emergenti, dovrebbero fronteggiare una forte tendenza al deficit del conto corrente se tentassero di tenere alto il tasso di crescita del PIL usando politiche fiscali e monetarie espansive. L'aumento del PIL peraltro porterebbe alla crescita occupazionale, al rafforzamento dei movimenti sindacali e all'aumento dei salari. Ciò farebbe espandere ulteriormente il PIL insieme ai consumi, ma farebbe anche aumentare le impor-

⁹⁹ Per la legge di Kaldor-Verdoorn la produttività può crescere anche se non è forte l'attività di ricerca e sviluppo interna. Infatti gran parte della crescita della produttività cinese è dovuta al trasferimento di tecnologie dai paesi avanzati. È vero che nell'ultimo decennio gli investimenti in R&D cinesi sono aumentati rapidamente, ma, a parte alcuni settori di punta (che tuttavia stanno crescendo), si tratta per lo più di attività d'imitazione e miglioramento di tecnologie importate. La Cina, pur essendo oggi il terzo produttore mondiale di brevetti (dopo USA e Giappone), è ancora lungi dall'assumere un ruolo di guida nella ricerca scientifica e tecnologica.

tazioni. Inoltre con la lievitazione del costo del lavoro si verificherebbero riduzioni dei profitti e ulteriori perdite di competitività. Il deficit del conto corrente tenderebbe a crescere paurosamente, il che imprimerebbe una tendenza al deprezzamento delle valute e all'inflazione interna.

Gli Stati Uniti hanno fatto una scelta politica che cerca di contrastare gli effetti depressivi della globalizzazione. I governi americani non potevano permettersi il ristagno dell'economia. Nel tentativo di perpetuare il loro dominio imperiale hanno cercato di far crescere l'economia a ogni costo. Si voleva continuare a svolgere tutte e tre le funzioni di *governance* centrale globale, quella di banchiere del mondo, quella di motore dell'accumulazione e quella di sceriffo.

Nel prossimo capitolo tratterò della perdita di egemonia economica e politica degli Stati Uniti. Per ora mi limiterò a osservare che il massimo di predominio economico si è verificato nel sistema di Bretton Woods, quando il paese costituiva la maggiore potenza economica mondiale, sia in termini di produzione che di commercio internazionale. Ma, a partire dall'ultimo decennio del ventesimo secolo, le cose sono rapidamente cambiate. Il peso del PIL americano su quello mondiale, che era del 27,3% nel 1950, era sceso al 18,6% nel 2008. Nel 2010, pur risalendo al 19,1%, è diventato inferiore a quello della Cina (21,8%). La perdita di peso dell'economia americana si è verificata soprattutto a vantaggio dei paesi emergenti e in via di sviluppo. Ancora più forte è stata la perdita di peso nel commercio internazionale, tanto che alcuni economisti hanno cominciato a considerare gli Stati Uniti come un "paese piccolo" dal punto di vista commerciale (Magee, Yoo, Choi e Lee, 2005).

Ciò vuol dire che gli Stati Uniti sempre meno saranno in grado di svolgere il ruolo di motore dello sviluppo mondiale. Inoltre, non potendo più usufruire dei vantaggi del moltiplicatore del commercio internazionale per allentare il vincolo esterno, avranno sempre maggiori difficoltà ad attuare autonomamente politiche fiscali espansive. Nell'era del *Dollar Standard* il vincolo esterno è stato allentato dalla disponibilità degli altri paesi, soprattutto la Cina, a usare i propri surplus commerciali per finanziare il debito pubblico e privato americano. Ciò ha con-

sentito agli Stati Uniti di preservare ancora una certa egemonia monetaria e di usufruire di un sostanzioso signoraggio, ma al costo di perdere autonomia ed egemonia politica. Infatti la loro capacità di svolgere la funzione di banchiere globale dipende sempre più dalla volontà del governo cinese. In altri termini, più gli Stati Uniti si ostinano a voler svolgere questa funzione, più fanno aumentare il potere di ricatto della Cina e di altri paesi emergenti.

La capacità di svolgere le due funzioni di *governance* economica centrale è stata messa in crisi dalla globalizzazione e dai suoi effetti depressivi sulle economie avanzate. Per fronteggiare questa difficoltà i governi americani hanno cercato di forzare lo sviluppo facendolo trainare da una bolla speculativa sostenuta dall'espansione monetaria.

Così la crescita economica americana ha potuto continuare a trascinare l'accumulazione del capitale cinese, indiano, brasiliano, russo etc. Con il loro deficit del conto corrente¹⁰⁰ gli USA stimolavano le esportazioni e lo sviluppo dei paesi emergenti. Nello stesso tempo, con questo deficit assicuravano il flusso monetario che serve a sostenere l'espansione del commercio mondiale e l'accumulo di riserve nel resto del mondo. Il loro interesse in questo processo è evidente: fintantoché il dollaro resta la principale moneta internazionale, gli USA mantengono il signoraggio che gli permette di vivere al di sopra delle proprie possibilità; e fintantoché il loro PIL cresce, possono permettersi di finanziare guerre.

Parte della spesa pubblica era finanziata col debito, ma i deficit di bilancio non erano sufficienti per mantenere una sostenuta crescita del PIL. Che fare? Come poteva il governo degli Stati Uniti sostenere la crescita se gli investimenti interni ristagnavano a causa della tendenza alle delocalizzazioni? Dovevano puntare sui consumi. E come potevano alimentare la crescita dei consumi di massa, se la quota salari sul PIL tendeva a diminuire? La soluzione che è stata adottata è quella della *crescita trainata dal*

¹⁰⁰ C'era un leggero avanzo nel 1991. Poi è emerso un disavanzo che è asceso al 2% del PIL nel 1997 e al 6% nel 2006 (Perelstein, 2009), anno in cui il deficit del conto corrente USA ha contribuito per 2 punti percentuali al tasso di crescita della domanda aggregata mondiale (Summers, 2006).

debito. Questo è il trucco politico con cui gli Stati Uniti hanno cercato di contrastare gli effetti depressivi della globalizzazione. Lo stimolo alla domanda aggregata è stato creato attraverso un processo di sostituzione dell'accumulo di debito alla crescita salariale.¹⁰¹

Si tratta innanzitutto di *debito privato* delle famiglie e delle imprese, specialmente il debito assunto dalla classe media e da buona parte della classe lavoratrice, per acquistare case, SUV e altri beni di consumo. In secondo luogo è *debito pubblico*, il debito causato dai sistematici e massicci deficit di bilancio. In terzo luogo una parte consistente si risolve in *debito estero*, quello causato dalla tendenza di alcuni paesi emergenti a reinvestire in attività finanziarie americane i flussi di dollari che ottengono dalle loro esportazioni nette; ma anche quello causato dalla tendenza degli speculatori di tutto il mondo a investire in titoli e derivati emessi da imprese e istituzioni americane. Una politica monetaria espansiva è servita a sostenere tutti e tre i processi d'indebitamento crescente, quello privato in quanto ha facilitato l'espansione del credito da parte delle banche, quello pubblico in quanto ha facilitato il servizio del debito, quello estero in quanto ha alimentato la speculazione (abbassando il costo del debito a breve con cui gli speculatori si finanziano). Inoltre i processi di deregolamentazione finanziaria descritti nel precedente capitolo sono serviti per favorire l'espansione dell'attività bancaria e l'investimento finanziario dei profitti in eccesso rispetto agli investimenti reali.

Infine anche una certa collusione più o meno tacita con la Cina ha svolto un ruolo importante nell'assicurare il buon funzionamento del meccanismo: gli investimenti di portafoglio cinesi nei titoli di stato USA sono serviti, oltre che a impedire un drammatico deprezzamento del dollaro, anche a evitare che l'espansione monetaria interna fosse completamente drenata dall'estero.

In sintesi il modello di *crescita trainata dal debito* è governato con lo

¹⁰¹ Diversi autori hanno individuato in questo fattore una determinante cruciale della bolla e della crisi. Vedi in particolare Barba e Pivetti (2009; 2011), Palma (2009), Rajan (2010), Reich (2010), Screpanti (2010; 2011), Fiorentini e Montani (2012).

Schema USA

- politiche fiscali espansive
- politiche monetarie espansive
- politiche di *deregulation* dei mercati finanziari
- politiche valutarie colluse con la Cina

Tutto il marchingegno funziona abbastanza bene... finché la bolla si gonfia. Ma ha due punti deboli. Il primo è che le bolle prima o poi scoppiano. Abbiamo visto quali effetti disastrosi sono prodotti dall'esplosione di una maxi-bolla nel principale centro del sistema finanziario mondiale. Il secondo è che tutto il trucco regge fintantoché gli altri paesi accettano il signoraggio del dollaro. Perciò è possibile che questa crisi porti a una rottura degli equilibri politici internazionali, come argomenterò nel prossimo capitolo.

Diversa è stata la scelta della Germania.¹⁰² La quale si è innanzitutto avvantaggiata del processo di regionalizzazione dell'economia europea avviato con il Mercato Comune. I principali paesi europei avevano creato dapprima un'area di libero scambio e poi un'unione doganale. Successivamente, con il Serpente Monetario (nel 1972) e l'*Exchange Rate Mechanism* del Sistema Monetario Europeo (nel 1979), hanno dato vita a un'area di cambi fissi che infine è sboccata nell'Unione Monetaria. Dall'integrazione economica hanno tratto profitto pressoché tutti i paesi europei... fino alla creazione dell'euro.

La regionalizzazione continentale delle economie mira a trarre il massimo vantaggio dal libero scambio creando una zona eco-

¹⁰² Le politiche economiche europee nell'epoca della Moneta Unica sono state variamente interpretate. Vedi Blanchard e Giavazzi (2002), Acocella (2005), Baldwin (2006), De Grauwe (2006), Lane (2006), Lapavitsas et al. (2010), Cesaratto e Stirati (2011), Alessandrini et al. (2012), Bagnai (2012), Cesaratto (2012), D'Angelillo e Paggi (2012), De Grauwe e Yuemei (2012), Zezza (2012), Vernengo e Pérez-Caldentey (2012). Non posso non ricordare qui il profetico contributo di Godley (1992), il quale prevedeva che le nazioni deboli dell'Unione Monetaria sarebbero entrate in un "cumulative and terminal decline" fino a ritrovarsi nelle condizioni di stati coloniali, che è ciò che oggi sta accadendo in Sud Europa.

nomica relativamente protetta dalla concorrenza esterna, rispetto alla quale i paesi membri mantengono regimi di protezione più alti di quelli interni alla zona. In tal modo le imprese riescono ad attivare le economie di scala avvalendosi dell'ampliamento dei mercati, della relativa omogeneità culturale della popolazione, del comune livello d'istruzione della manodopera, di infrastrutture integrate a livello continentale, di riforme convergenti della legislazione. Gran parte del commercio estero è intra-settoriale, essendo i paesi dotati di simili strutture industriali, e può crescere anche per merito della riduzione d'incertezza creata dalla stabilità dei cambi. Il processo avrebbe dovuto proseguire, nel comune interesse del capitale di tutti i paesi europei, dando vita a una vera federazione dotata di un governo capace di attivare gli strumenti politici, specialmente quelli fiscali e monetari, necessari per sostenere lo sviluppo economico del continente. Senonché, dopo l'unificazione della Germania, i governi di quel paese fecero una scelta diversa, una scelta che privilegiava gli interessi del capitale tedesco a detrimento di quelli dei popoli europei.

I paesi di Eurolandia possono essere divisi in due gruppi: “virtuosi” e “non virtuosi”.¹⁰³ Per esemplificare: Germania da una parte, Italia dall'altra. I primi hanno un più alto tasso di crescita della produttività perché le imprese investono molto in ricerca e sviluppo. In assenza di Moneta Unica, i secondi potrebbero mantenere una certa competitività internazionale ricorrendo alla svalutazione quando necessario. Se la Germania facesse una politica fiscale di piena occupazione e/o consentisse una rivalutazione del marco, il suo conto corrente tenderebbe al pareggio o al deficit. L'economia tedesca trainerebbe quelle dei paesi non virtuosi, nei quali aumenterebbero produzione e produttività. Ma i profitti in Germania diminuirebbero, giacché i salari reali sarebbero

¹⁰³ Le definizioni sono della Banca d'Italia, e focalizzano soprattutto i problemi di finanza pubblica. Qui le userò sovrapponendole alla classificazione in paesi *core* e *non-core*. La discriminante fondamentale è costituita dal saldo del conto corrente, che è attivo per il primo gruppo di paesi e passivo per il secondo. Il primo gruppo include Austria, Belgio, Finlandia, Germania, Lussemburgo e Olanda; il secondo, Cipro, Grecia, Irlanda, Italia, Malta, Portogallo e Spagna. La Francia, che era considerata un paese *core*, sta scivolando verso il secondo gruppo anche come conseguenza della crisi in corso. Gli altri paesi sono d'incerta classificazione.

spinti verso l'alto sia dalla rivalutazione del marco sia dall'aumento della forza sindacale causato dalla crescita dell'occupazione industriale. Evidentemente un tale scenario non è gradito alla borghesia tedesca.

Né piace al governo, se ha ambizioni imperiali. La Germania non vuole un deprezzamento della propria valuta perché sta cercando di affiancare gli USA nel ruolo di banchiere globale. Vuole una moneta forte e stabile, in modo da indurre un numero crescente di paesi emergenti e in via di sviluppo a usarla come moneta di riserva in sostituzione del dollaro. Ma non vuole una moneta *troppo* forte, perché altrimenti sarebbero scoraggiate le esportazioni e incoraggiate le importazioni.

Si è così creata una stretta alleanza tra borghesia nazionale e classe politica, che ha portato all'adozione di politiche di *beggar my neighbour*. In quest'ottica le manovre fiscali sono finalizzate a impedire un eccessivo aumento dell'occupazione industriale, in modo da tenere sotto schiaffo il movimento operaio e impedire una forte crescita dei salari. E questa è una condizione necessaria sia per il mantenimento di una certa competitività industriale sia per un rafforzamento del tasso di cambio. La crescita dei salari è stata posta sotto controllo, cosicché il costo del lavoro è cresciuto meno che nei paesi non virtuosi di Eurolandia. Come hanno fatto notare Lapavitsas et al. (2012, 21-7), la politica tedesca di *beggar my neighbour* è basata su una strategia di *beggar my worker*.

Una debole crescita del PIL in Germania serve da una parte a frenare l'aumento delle importazioni, dall'altra a favorire una redistribuzione del reddito dai salari ai profitti. La scelta fatta dai governi tedeschi è stata quella che mira a rafforzare il capitale nazionale all'interno e la moneta nazionale all'estero con un processo di *modesto* sviluppo trainato dalle esportazioni e con un tasso di cambio che si rivaluta sui mercati internazionali ma non in Europa.

I surplus commerciali tedeschi hanno spinto al deficit le bilance commerciali dei paesi del Sud Europa. Per di più, con i vincoli posti alle politiche fiscali degli altri governi europei, la Germania li ha spinti verso la deflazione e il rallentamento della crescita dei salari e della produttività. A quanto pare si è voluto creare in Europa una nuova divisione del lavoro in cui i paesi del Sud (e

dell'Est) si specializzano nelle produzioni a basso costo e a basso contenuto tecnologico e la Germania assume il ruolo di leader dell'innovazione, mentre le sue imprese si appropriano del capitale di mezza Europa.

Particolarmente interessante è il ruolo riservato alle economie dell'Est europeo, le quali stanno fuori dell'unione monetaria, hanno salari molto bassi e una mano d'opera piuttosto qualificata. Le imprese tedesche decentralizzano in esse la produzione di beni intermedi, così riducendo il costo del lavoro. Poi importano in Germania quei beni ed esportano i prodotti finali ad alti prezzi. Tra l'altro tale processo di decentralizzazione comporta che una rivalutazione dell'euro riduce il costo di quei beni intermedi a quindi non intacca molto la competitività internazionale delle imprese tedesche.

In altri termini la Germania sta riducendo le altre economie europee a un mercato imperiale interno che può dominare con la propria produzione industriale. I paesi di Eurolandia non possono reagire con la svalutazione, quelli dell'Est europeo perdono plusvalore quando l'euro si rivaluta. Non sembrano infondate le preoccupazioni di quanti paventano la “mezzogiornizzazione” dei paesi non virtuosi, con riduzione della produzione industriale e migrazione dei lavoratori verso il nord Europa, oltre che acquisizione delle imprese da parte del capitale tedesco (Brancaccio e Passerella, 2012, 89-92). Wynne Godley lo aveva previsto già nel 1992.

Non a caso lo stato tedesco è considerato un campione dell'imperialismo neomercantilista.¹⁰⁴ Tutti i governi della Germania dal dopoguerra a oggi, di destra o di sinistra, anche quelli ideologicamente più compromessi col neoliberismo, hanno lavorato per piegare i bisogni dei cittadini tedeschi e dell'Europa agli interessi del capitale *nazionale* tedesco. In un sistema del genere lo stato imperiale difende l'industria *domestica* in quanto

¹⁰⁴ Vedi Cesaratto (2011), Cesaratto e Stirati (2011) e Chesnais (2011). Bellofiore (2012, 16-20) parla di “neomercantilismo forte” e v'include, giustamente, anche le politiche del Giappone e della Cina. Qui comunque sono interessato solo alla Germania, in quanto la sua politica sta all'origine dell'attuale crisi dell'euro.

tale e non in quanto parte del capitale multinazionale.¹⁰⁵ Inoltre incoraggia il consolidamento di una certa collaborazione politica tra sindacati e capitale, anche per mezzo del *Mitbestimmung*. In tal modo assolve la funzione di capitalista collettivo nazionale. Per di più vorrebbe proiettarsi nell'arena globale nella funzione di banchiere del mondo, mettendosi così in concorrenza con gli USA. L'espedito con cui i governi tedeschi hanno cercato di conciliare questi obiettivi è basato su una combinazione di politiche fiscali restrittive e politiche di stabilizzazione del cambio.

La Germania ha sempre amato i cambi fissi. Già nei decenni che intercorrono tra la caduta del sistema di Bretton Woods e la nascita dell'Unione Monetaria, i governi tedeschi avevano cercato di vincolare le altre valute europee al marco. Ma c'era il problema che gli altri paesi conservavano comunque la possibilità di svalutare. Questo difetto è stato finalmente eliminato con la Moneta Unica. I tassi di cambio dell'euro non dipendono dalla bilancia dei pagamenti tedesca, ma dalla somma di quelle di tutti i paesi di Eurolandia. E siccome alcuni di questi paesi hanno bilance tendenti al deficit, l'euro non si rivaluta quanto si rivalutebbe il marco. In altri termini *l'euro è un marco strutturalmente sottovalutato*. Il che assegna alla Germania un sistematico vantaggio competitivo sui mercati mondiali ed europei, vantaggio che le permette di mantenere un cronico avanzo del conto corrente e quindi di far trainare la propria crescita dalle esportazioni. Tuttavia il PIL non cresce molto, visto che le politiche fiscali, finalizzate al contenimento della crescita salariale e delle importazioni, sono tendenzialmente deflattive. Di fatto nel periodo di boom 2001-2006 il PIL è cresciuto dell'1,07% l'anno, nel periodo 2007-12 dell'1,12% (vedi Tabella 3). Ma i profitti crescono a spese dei salari. Dal 2000 al 2007 la quota salari è passata dal

¹⁰⁵ Fino a tutti gli anni '80 si è affermato in Germania il modello di *organisierter Kapitalismus*, ovvero di capitalismo corporativo orientato alla banca (Screpanti, 2006), nel quale gli istituti di credito, di concerto col governo e la Bundesbank, hanno svolto un compito di *corporate governance* sulle imprese industriali e uno di pianificazione nazionale della produzione. A partire dagli anni '90 si è avviata una trasformazione nella direzione del modello anglosassone di *corporate governance*. All'inizio del nuovo millennio le principali banche erano uscite dai consigli di amministrazione delle imprese industriali e si erano trasformate in banche universali.

65,69% al 61,21%, diminuendo molto di più che negli altri principali paesi europei.¹⁰⁶

Per converso *l'euro è una lira strutturalmente sopravvalutata*. Un deficit del conto corrente italiano non viene riequilibrato dai mercati perché l'euro non dipende solo dalla bilancia dei pagamenti italiana. La stessa situazione si verifica in altre economie europee. L'Italia, la Francia, la Spagna e gli altri paesi non virtuosi subiscono un sistematico svantaggio competitivo sui mercati globali a causa dell'euro. Ma c'è di peggio. Siccome buona parte degli scambi commerciali dei paesi di Eurolandia si svolge nel continente, accade che i surplus commerciali della Germania *causano* i deficit dell'Eurolandia Sud.

Tab. 3. Saggi annuali di crescita del PIL reale

	1991-2000		2001	2002	2003	2004	2005
USA	3,4		1,1	1,8	2,5	3,5	3,1
Germania	2,1		1,2	0,0	-0,2	0,7	0,8
Giappone	1,2		0,2	0,3	1,4	2,4	1,3
Cina	10,4		8,3	9,1	10,0	10,1	11,3
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
USA	2,7	1,9	-0,3	-3,5	3,0	1,8	2,3
Germania	3,9	3,4	0,8	-5,1	3,6	3,1	0,9
Giappone	1,7	2,2	-1,0	-5,5	4,4	-0,6	2,0
Cina	12,7	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,8

Fonte: IMF (2012a; 2013)

Nell'era della moneta unica il saldo del conto corrente in Germania è stato sempre positivo e ha avuto un trend crescente, passando dal 2% del PIL nel 2002 al 5,7% nel 2010. Lo stesso fenomeno si è verificato in Austria, Olanda e nella media dei paesi virtuosi. In Italia invece è stato sempre negativo, passando dal -0,1% nel 2001 al -3,5% nel 2010. I saldi dei conti correnti di Grecia, Portogallo, Spagna e Irlanda si sono mossi come quello

¹⁰⁶ Nello stesso periodo in Francia è passata dal 66,39% al 65,69%, in Italia dal 61,56% al 62,06%, in Gran Bretagna dal 71,96% al 70,44%. Successivamente, negli anni di crisi 2008-9 e 2011-12, la quota salari è aumentata in tutti e quattro i paesi come conseguenza del rallentamento della crescita del PIL in presenza di flessioni meno pronunciate dell'occupazione industriale causate da politiche aziendali di *labour hoarding*.

dell'Italia. La Francia, che sta scivolando verso il gruppo dei paesi non virtuosi, ha avuto un saldo positivo fino al 2004 e negativo negli anni successivi (Vernengo e Pérez-Caldentay, 2012, 103).

Va aggiunto che i surplus commerciali tedeschi si risolvono in afflussi monetari che le banche poi riconvogliano verso i paesi “non virtuosi” sotto forma di prestiti, in tal modo contribuendo a finanziare i deficit dei loro conti correnti. In altri termini la Germania presta a Italia, Spagna, Grecia i soldi necessari per comprare le merci tedesche. In alcuni paesi, come Spagna e Irlanda, questa situazione ha contribuito a innescare bolle immobiliari che hanno sostenuto la crescita del PIL ma hanno anche determinato un forte aumento del *leverage* bancario e dell'indebitamento privato. In altri paesi, come l'Italia, in cui è molto elevato il debito pubblico e abbastanza buoni i suoi rendimenti, le banche hanno preferito investire nei titoli di stato invece che nel debito privato. Non ci sono state rilevanti bolle immobiliari, ma come conseguenza il PIL, non essendo adeguatamente trascinato né dai consumi, né dalle esportazioni, né dagli investimenti né dalla spesa pubblica, è cresciuto a ritmi piuttosto bassi. La produttività, non essendo alimentata dagli investimenti in ricerca e sviluppo né trainata dalla produzione, cresce a tassi bassissimi e l'industria perde sistematicamente competitività, così aggravando gli squilibri dei conti esteri.

Neanche c'è la speranza di far deprezzare sistematicamente l'euro con una politica monetaria espansiva. Fino all'esplosione della grande crisi la Banca Centrale Europea, subendo l'egemonia della Bundesbank, ha dimostrato una netta vocazione deflazionistica, ad esempio mantenendo tassi d'interesse più alti di quelli americani. Come ho già osservato, nell'artificio politico della Germania l'euro deve essere meno forte di quanto sarebbe il marco, ma tendenzialmente più forte e più stabile del dollaro. In quest'ottica “il progetto dell'euro” va visto come “la maggiore sfida lanciata sinora all'egemonia valutaria statunitense su scala mondiale” (Giacché, 2012a, 23).

In sostanza, l'artificio politico con cui la Germania ha cercato di contrastare gli effetti depressivi che la globalizzazione avrebbe prodotto *sui profitti* dell'industria nazionale è consistito nella

creazione di un dominio vetero-imperiale di tipo mercantilista che, mentre candida il paese ad affiancare gli Stati Uniti nel ruolo di banchiere globale, subordina ai suoi interessi industriali e commerciali le economie del resto d'Europa. Il risultato è sotto gli occhi di tutti: negli anni 2001-11 il PIL tedesco è cresciuto meno di quello americano (l'1,09% l'anno, contro l'1,66%), il che ha trascinato verso la depressione tutta l'economia europea. La divergenza dei vari paesi europei nella crescita del PIL e della produttività è aumentata. Ma gli obiettivi sono stati raggiunti, *fino allo scoppio della crisi dell'euro*: la crescita dei profitti industriali e bancari tedeschi, e la rivalutazione dell'euro rispetto al dollaro.

In sintesi, quello della Germania è un modello di *debole crescita trainata dalle esportazioni*; ed è governato con il semplice

Schema Germania

- politiche fiscali restrittive
- politiche monetarie restrittive
- politiche di stabilizzazione dell'euro

I "mercati" sventano gli artifici politici

La grande crisi del 2007-2013 deve essere interpretata come una rivincita dei "mercati" sulla politica. Gli artifici delle politiche vetero-imperiali americana e tedesca hanno prodotto dei nodi economici che alla fine sono venuti al pettine della speculazione internazionale. Non a caso la crisi ha assunto un andamento a W: crollo-ripresa-crollo-ripresa. Né a caso il secondo *dip* si è innescato in Eurolandia. In effetti la tragedia si è consumata in due atti, il primo svoltosi in America, il secondo in Europa.

La crisi dei subprime. La speculazione s'ingrassa nelle bolle speculative, ma s'ingrassa anche coi crash finanziari che seguono sempre le bolle. L'inversione di tendenza può essere innescata da un qualsiasi *shock*. Significativamente la crisi dei *subprime* è stata innescata da un cambiamento della politica monetaria della Fed, che nel 2007 alzò il tasso di sconto fino al 6,25%. Quale che sia stata la motivazione, frenare le spinte inflazionistiche, sgon-

fiare la bolla speculativa o invertire la tendenza alla continua perdita di terreno del dollaro rispetto all'euro, il cambiamento di politica monetaria ha rivelato la difficoltà di usare a lungo l'artificio politico per contrastare gli effetti della globalizzazione sull'economia reale. Con l'espansione monetaria e la deregolamentazione finanziaria si erano fatti crescere a dismisura tutti i valori patrimoniali, e si era permessa la costruzione di un mostruoso castello di prodotti derivati, sostenuti da garanzie reali molto rischiose, che potevano essere considerati altamente redditizi solo fintantoché perdurava la bolla. Anche i profitti delle banche aumentavano a dismisura, ma insieme ai *leverage* e al rischio di fallimento.

Quando i "mercati" hanno capito che si era arrivati in cima a un castello di carte, si sono tuffati nella speculazione al ribasso e l'hanno fatto crollare. Hanno smascherato l'artificio, riportato i prezzi delle attività verso i valori fondamentali, costringendo le autorità a guardare in faccia la realtà e ammettere la propria impotenza. Se non ci fosse stata la bolla, il tasso di crescita medio del PIL nel periodo 2001-2011 sarebbe stato piuttosto basso. Le politiche monetarie e la speculazione l'hanno fatto aumentare nel periodo di boom, ma la crisi l'ha fatto diventare negativo, cosicché il tasso medio annuo è stato ugualmente abbastanza basso: 1,66%. Invece nel periodo 1991-2000 era stato del 3,4%.

Alla fine l'artificio, se si guarda ai risultati di lungo periodo, non è servito a niente, e comunque non ha prodotto il rilancio di sviluppo auspicato dal governo. Ma l'instabilità globale creata dall'esplosione della bolla ha decretato la sconfitta del progetto super-imperiale americano. Si è visto che chi ne esce vincente è il capitale multinazionale: la crisi, facendo diminuire l'occupazione industriale, ha accelerato il processo di abbassamento del costo del lavoro e della quota salari, che è passata dal 67,70 del 2000 al 63,69 del 2010.

La crisi dell'euro. Il secondo *dip* è partito quando si è visto che alcuni paesi europei avevano assistito a un preoccupante incremento del rapporto debito/PIL in seguito alla crisi del 2007-2009. Gli speculatori hanno cominciato a sospettare che quei paesi avrebbero avuto difficoltà a rifinanziare continuamente il proprio debito pubblico in una situazione in cui il PIL non cre-

sceva e la bilancia commerciale era strutturalmente in deficit. Per quali motivi la crisi dei debiti sovrani si è scatenata in Eurolandia, che aveva un rapporto debito/PIL medio dell'85% e un rapporto deficit/PIL medio del 6,1%, e non negli Stati Uniti o nel Giappone, che avevano rapporti più alti? Per due motivi, uno meno grave e uno irrimediabile.

Primo motivo: parte dell'artificio politico tedesco consistette nell'aver imposto alla Banca Centra Europea una regola che le vieta di finanziare gli stati. Si ricordi che quest'artificio mirava da un lato a imporre una vocazione deflazionistica alle autorità monetarie, così da ostacolare politiche fiscali espansive e aumenti eccessivi dei salari, dall'altro a favorire un rafforzamento dell'euro rispetto al dollaro. Giappone e Stati Uniti invece hanno Banche Centrali che sono autorizzate ad assumere la funzione di prestatore di ultima istanza verso lo stato. Ciò comporta che il loro stato non può fallire giacché è sempre in grado di monetizzare il debito pubblico. Gli speculatori hanno evitato di giocare sul rischio di default del Giappone, nonostante che il suo rapporto debito/PIL sia molto più alto di quelli italiano e greco. Giocare al ribasso sui titoli di stato, sapendo che la Banca Centrale è sempre pronta a impegnarsi in massicci acquisti, implica un altissimo rischio di perdite.

Questo motivo di crisi tuttavia non è irrimediabile. La BCE ha tentato di fronteggiarlo adottando delle manovre non convenzionali della liquidità. Tra la fine del 2011 e i primi mesi del 2012 è intervenuta sui mercati secondari dei titoli di stato con il *security market program*, con cui ha bloccato la tendenza al rialzo degli *spread* (BTP-Bund, Bonos-Bund etc.). Poi, con le *long term refinancing operations*, ha cercato d'intervenire indirettamente sui mercati primari. Ha prestato liquidità alle banche a un basso tasso di sconto. Queste l'hanno usata in parte per ricostituire le proprie riserve di base monetaria e in parte per acquistare titoli del debito pubblico alle aste. In altri termini la BCE ha cercato di aggirare la proibizione di finanziare gli stati concedendo il finanziamento con la mediazione del sistema bancario. Nello stesso tempo ha alleggerito le posizioni delle banche pompendole di liquidità e impedendo un ulteriore deprezzamento delle loro attività. Questa manovra è stata efficace nell'immediato, poiché

ha temporaneamente modificato le aspettative degli speculatori. Quando i “mercati” hanno capito che la BCE deteneva gli strumenti per impedire una precipitazione della crisi *finanziaria* e che non avrebbe permesso ulteriori aumenti degli *spread*, hanno cominciato a giocare al rialzo. Se gli *spread* non possono più aumentare, i valori dei titoli non possono diminuire. La speculazione a questo punto sembrava giocare a favore del riassorbimento della crisi finanziaria. Ma nel marzo del 2012, quando sono diventati evidenti gli effetti depressivi delle manovre d’austerità del governo italiano e il peggioramento dei bilanci delle banche spagnole, i “mercati” hanno ricominciato a giocare sul default e gli *spread* hanno ripreso a salire. A luglio la BCE è intervenuta di nuovo, questa volta solo con le chiacchiere, ma è bastato a dare un avvertimento agli speculatori. La disponibilità della Banca a mettere in atto delle *outright monetary transactions*, cioè ad acquistare senza limiti titoli di stato, ha di nuovo diffuso la convinzione che gli *spread* non possono aumentare ulteriormente, e i sentimenti sono tornati rialzisti. Comunque gli *spread* hanno continuato a oscillare sotto gli impulsi più disparati: le elezioni italiane del 2013, la scoperta delle marachelle di alcune banche, il deprezzamento dello yen, le manovre monetarie della Fed etc.

Resta da vedere se la BCE avrà la volontà di intervenire continuamente nei mercati monetari con politiche che la Germania considera inflazionistiche e fiscalmente lassiste. Soprattutto bisogna vedere se sarà in grado di far espandere l’offerta di *moneta*. Le banche dovranno restituire il prestito a “lungo termine” alla BCE entro tre anni, e per farlo dovranno liquidare posizioni, anche vendendo titoli di stato. Il che non può che contribuire a deprimere i sentimenti dei “mercati”. In effetti, entro il primo trimestre del 2013 ne avevano restituito già il 60%. In questa situazione, ogni nuova immissione di liquidità da parte della BCE, se può calmierare la corsa degli *spread*, tende però a perdere d’efficacia sull’economia reale. La crisi della produzione da una parte ha portato a una riduzione degli investimenti e della connessa domanda di credito da parte delle imprese, dall’altra ha aumentato il loro rischio di fallimento. Le imprese chiedono credito quasi solo per pagare il capitale circolante e coprire le perdi-

te di esercizio. Perciò le banche non espandono i prestiti e tendono a restituire liquidità alla BCE piuttosto che impiegarla. Il risultato è una situazione che combina *credit crunch* e trappola della liquidità. L'espansione della base monetaria non si risolve in aumento del credito e della moneta in circolazione né causa riduzioni dei tassi d'interesse a lungo termine. Alla fine si scoprirà che le manovre non convenzionali della BCE saranno servite solo a prolungare l'agonia.

La Banca Centrale infatti non può affrontare il male economico di Eurolandia alla radice. Il motivo fondamentale della crisi ha a che fare con l'altro artificio politico del vetero-imperialismo tedesco: l'euro. Si ricordi che quest'artificio mirava a dare alla Germania un sistematico vantaggio competitivo sui mercati mondiali ed europei. Per converso assegnava un sistematico svantaggio ai paesi del Sud Europa, i quali sono stati condannati alla stagnazione economica.

Ora, se il PIL decresce, non è facile far diminuire il rapporto debito/PIL, anche se la politica monetaria è permissiva. I governi di Eurolandia Sud sono spinti a varare continuamente delle politiche d'austerità, intrappolando l'economia in tre circoli viziosi recessivi:

- La crescita del rapporto debito/PIL induce manovre fiscali restrittive per ridurre il deficit di bilancio; ma queste causano la decrescita del PIL e quindi un ulteriore aumento del rapporto debito/PIL¹⁰⁷
- Essendo l'euro una lira (e un franco, una peseta, etc.) sopravvalutata, la competitività internazionale di Eurolandia Sud ne risente negativamente e le esportazioni non tirano abbastanza; siccome anche la domanda interna ristagna, il PIL non cresce e quindi neppure la produttività aumenta in misura adeguata per mantenere basso il costo del lavoro; dal che deriva un'ulteriore perdita di competitività internazionale

¹⁰⁷ Nel 2011 il rapporto debito/PIL italiano era al 120,1%. Nel terzo trimestre 2012, come conseguenza del decreto "salva-Italia" (sic) e di altre manovre d'austerità del governo Monti, è salito al 127,3%. Per il 2013 si prevede che salirà al 132,2%.

- I conti correnti vanno in disavanzo e i paesi s'indebitano con l'estero; se i governi adottano manovre fiscali restrittive per ridurre le importazioni, fanno aumentare il debito privato (in quanto riducono i redditi e i risparmi),¹⁰⁸ e così accrescono il rischio di default delle banche, le imprese e le famiglie; è il caso dell'Italia; se invece, com'è il caso della Spagna, i governi cercano di salvare le banche socializzando le perdite, trasformano parte del debito privato in debito pubblico facendo aumentare il rischio di default dello stato; in entrambi i casi si verificano aumenti dei tassi d'interesse i quali, da una parte scoraggiano gli investimenti e riducono la crescita del PIL, dall'altra fanno lievitare il servizio del debito; il rapporto debito/PIL aumenta

I tre circoli viziosi si alimentano l'un l'altro. Ed è evidente che se s'interpreta la recessione come una crisi del debito si resta alla superficie del fenomeno. Bisogna capire che questa è una crisi dell'euro, giacché la causa delle difficoltà dei paesi di Euro-landia Sud è la moneta unica. L'attacco speculativo ai debiti sovrani e alle banche è stato il fattore scatenante. Ma alla fine la crisi dovrà rivelarsi nella sua vera natura, cioè come una *crisi dell'euro*. Il che accadrà quando anche la Germania entrerà in piena recessione.

Il processo di estensione della crisi ai paesi virtuosi è cominciato a metà 2012. Nel quarto trimestre del 2011 la Germania aveva avuto un tasso di crescita del PIL (rispetto al trimestre precedente) leggermente negativo (-0,2%). Nei primi tre trimestri del 2012, avvalendosi di un temporaneo deprezzamento dell'euro, aveva aumentato le proprie esportazioni verso i mercati extra-europei e aveva recuperato dei modesti tassi di crescita positivi (0,5%, 0,3% e 0,2%). Nel quarto trimestre però i nodi sono venuti al pettine. Trascinato verso il basso dalla recessione del Sud Europa, il tasso di crescita del PIL tedesco è stato di -0,7% (Trading Economics, 2013). Le esportazioni hanno tirato meno di quanto ci si aspettava, poiché la crisi dei paesi non virtuosi ha ridotto il commercio intra-europeo mentre la rivalutazione

¹⁰⁸ In Italia le famiglie in grado di risparmiare erano il 35% nel 2011 e il 28% nel 2012.

dell'euro¹⁰⁹ ha ridotto le esportazioni extra-europee. Per di più la politica fiscale è stata restrittiva (il bilancio pubblico tedesco ha esibito un saldo attivo dello 0,1% rispetto al PIL). Infine le aspettative delle imprese sono peggiorate e gli investimenti sono diminuiti nonostante il basso costo del denaro.

In conclusione il 2012 è stato un anno di recessione per le economie europee. Il tasso di crescita del PIL è stato negativo in tutti i paesi non virtuosi, compresa la Gran Bretagna. Nella seconda metà dell'anno è diventato negativo anche in molti paesi virtuosi. In tutto il 2012 è stato del -0,6% in Eurolandia (17 paesi). Siccome l'Europa è un importante mercato di sbocco per i paesi emergenti e gli USA, tutto il resto del mondo ha assistito a una flessione produttiva. Nei paesi emergenti si è avuta una riduzione del tasso di crescita. Nei principali paesi avanzati c'è stata invece una contrazione.¹¹⁰ Secondo molti osservatori la crisi si prolungherà almeno per tutto il 2013.

Morale della favola: alla fine i “mercati” hanno sventato gli artifici politici con cui le classi dirigenti tedesche avevano cercato di piegare agli interessi dell'industria nazionale gli effetti della globalizzazione. La crisi dell'euro segna la sconfitta del disegno vetero-imperiale tedesco. Chi ne esce vincitore è il capitale multinazionale, giacché la crisi si risolverà anche in Europa, come negli Stati Uniti, in un'accelerazione del processo di riduzione del costo del lavoro.

¹⁰⁹ Il cambio dell'euro col dollaro ha avuto un trend decrescente a partire dal 29 aprile 2011, quando era a 1,484 dollari. Il 25 luglio 2012 era arrivato a 1,206. Dopo di che riprese a salire, raggiungendo la quota di 1,364 il 2 febbraio 2013. Questa rivalutazione si spiega con la guerra valutaria scoppiata a metà 2012, quando i principali paesi avanzati hanno tentato di rilanciare lo sviluppo facendolo trainare dalle esportazioni. Ci tornerò sopra nel prossimo capitolo.

¹¹⁰ Nel quarto trimestre 2012 il tasso di crescita del PIL (rispetto al trimestre precedente) è stato di: 2% in Cina, 0,6% in Brasile, India e Russia, 0,45% in Messico, -0,1% negli Stati Uniti, -0,3% in Francia e Regno Unito, -0,4% in Giappone, -0,7% in Germania, -0,9% in Italia (Trading Economics, 2013).

CAPITOLO VII

UNA CRISI DI TRANSIZIONE

“La contraddizione politica fondamentale del capitalismo in tutta la sua storia è che i capitalisti hanno un interesse politico comune in quanto c’è una lotta di classe mondiale in corso. Allo stesso tempo tutti i capitalisti sono rivali di tutti gli altri capitalisti [...]

Siamo entrati in un mondo caotico [...] Questa situazione di caos continuerà per i prossimi venti o trenta anni. Nessuno la controlla, tanto meno il governo degli Stati Uniti. Il quale è alla deriva in una congiuntura che cerca di gestire ovunque ma che è incapace di gestire.”

(Wallerstein, 2003)

Nel processo di transizione al pieno dispiegamento dell’imperialismo globale la contraddizione tra capitale e stato si manifesta su due piani. Il primo è quello delle politiche economiche interne. Né ho trattato nel capitolo 4, dove ho mostrato che la contraddizione assume la forma di un contrasto tra le ambizioni delle classi politiche dei singoli stati e gli interessi del capitale multinazionale. I politici, per consolidare il proprio potere, mirerebbero ad assumere la funzione di *capitalista collettivo nazionale* e quindi a favorire lo sviluppo economico necessario per la costruzione della coesione sociale. Il capitale globale invece, spingendo avanti i processi di liberalizzazione e di competizione internazionale, genera una tendenza alla depressione produttiva e all’impoverimento delle classi lavoratrici nei paesi avanzati. In tal modo contribuisce a inasprire il conflitto sociale e quindi spinge gli stati a svolgere soprattutto la funzione di *gendarme sociale*.

Il capitale però ha anche bisogno che le grandi potenze operino nell’arena internazionale svolgendo le tre funzioni di *governance globale: sceriffo, motore dell’accumulazione e banchiere*. In questo caso la contraddizione assume la forma di un contrasto

tra le ambizioni geopolitiche delle classi dirigenti dei vari stati e gli interessi economici del capitale globale. Quelle ambizioni generano continuamente delle rivalità inter-statali tra le grandi potenze, mentre quegli interessi richiedono l'esecuzione ordinata delle tre funzioni di *governance*, l'attenuazione delle rivalità inter-statali e l'uso del potere economico e militare degli stati del Centro imperiale per aprire i mercati e disciplinare i paesi recalcitranti della Periferia. Di questo tipo di contraddizione tratterò nel presente capitolo.

Le tre funzioni di *governance* globale sono state svolte abbastanza efficientemente dagli Stati Uniti fino a metà degli anni '90 del secolo scorso. Poi l'accelerazione del processo di globalizzazione ha esposto le economie dei paesi avanzati alla concorrenza dei paesi emergenti e ha ridotto la loro capacità di governare il mondo. Soprattutto ha corroso le basi economiche dell'egemonia americana, rallentando il suo sviluppo, sbilanciando i suoi conti esteri e riducendo il peso e la stabilità del dollaro come mezzo di pagamento internazionale.

I governi americani si sono sforzati di continuare a esercitare l'egemonia imperiale supplendo alle debolezze dell'economia reale con un uso smodato della pompa monetaria. Nello stesso tempo il risorgere delle ambizioni imperiali tedesche, da una parte, e l'emergere di quelle cinesi, dall'altra, hanno portato a un'acutizzazione delle rivalità inter-statali. Entrambi i processi hanno contribuito all'esplosione della grande crisi in corso. La crisi stessa però ha acuito le rivalità tra grandi potenze, in quanto ognuna di esse sta cercando di uscirne adottando delle politiche mercantiliste di *beggar my neighbour*. Così nel 2012-13 è scoppiata una sorta di guerra mondiale valutaria che, a sua volta, sta dando il suo contributo all'approfondimento della crisi.

Non sembra facile uscire dal circolo rivalità-crisi-rivalità senza rompere l'attuale sistema delle relazioni politiche tra grandi potenze e riorganizzarne uno nuovo che ridistribuisca i loro ruoli e i loro pesi. In chiusura di capitolo proverò a disegnare uno scenario della forma che potrebbe assumere il nuovo assetto delle relazioni geopolitiche e il nuovo sistema dei pagamenti internazionali.

Intanto, per farsi un'idea sull'evoluzione dei pesi delle princi-

pali economie sulla produzione globale, può essere utile osservare la tabella 4.¹¹¹ Si vede che gli Stati Uniti partono da una posizione di assoluta preponderanza, ma vanno sistematicamente perdendo peso fino a metà degli anni '70. Poi la loro quota si stabilizza, per subire però un crollo all'inizio della grande crisi. La quota dell'Europa cresce fino al 1960, quando supera quella degli Stati Uniti, ma poi comincia a decrescere e, dagli anni '80, più rapidamente di quella americana. La quota del Giappone cresce sistematicamente fino all'inizio degli anni '90, per diminuire poi di molto in seguito al balzo in avanti della Cina. Nell'era del pieno dispiegamento della globalizzazione tutti i paesi avanzati vedono ridursi la loro quota, mentre aumenta vertiginosamente quella della Cina. Infine si noti che la crisi iniziata nel 2008 ha colpito pesantemente i paesi avanzati, mentre ha proiettato in avanti la Cina. Nell'anno della ripresa (2010) dopo il primo *dip* della crisi, Europa e Stati Uniti recuperano lievemente la propria quota, ma la Cina avanza ancora di più. Si capisce che i rapporti di forza nelle relazioni internazionali dovranno cambiare.

Tab. 4. Quote percentuali del PIL globale

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
USA	27,3	26,5	24,3	24,2	22,4	21,1	21,1
EU12	24,1	24,4	24,7	24,4	23,6	22,3	21,4
Giappone	3,0	3,6	4,4	5,4	7,4	7,6	7,8
Cina	4,5	5,1	5,2	4,7	4,6	4,8	5,2
	1985	1990	1995	2000	2005	2008	2010
USA	21,5	21,4	21,2	21,9	20,0	18,6	19,1
EU12	20,2	19,4	18,5	17,8	15,5	14,5	14,8
Giappone	8,1	8,5	8,1	7,2	6,2	5,7	5,7
Cina	6,9	7,8	11,1	11,8	16,2	17,5	21,8

Fonte: Elaborazione su dati Maddison (2010) e Maddison Project (2013).

¹¹¹ I dati sono misurati in Parità di Potere d'Acquisto, così da riflettere meglio le variazioni del prodotto reale. EU12 è la somma delle quote di Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Italia, Olanda, Norvegia, Svezia, Svizzera, Regno Unito.

Gli alti e bassi dell'egemonia americana

L'imperialismo americano ha raggiunto il suo apice nell'era di Bretton Woods, dopo che gli Stati Uniti avevano annientato l'Europa e il Giappone come potenze coloniali. Favorendo i processi di decolonizzazione, i governi americani hanno allacciato rapporti di alleanza e dipendenza con le ex colonie europee e giapponesi, oltre che con gli ex colonialisti, e hanno imposto a due terzi del mondo una *pax americana* centrata su un potere imperiale di tipo post-coloniale.

L'egemonia era basata su un primato articolato in diversi fattori di *supremazia*:

- *Produttiva*. L'industria americana era uscita rafforzata dalla guerra, all'indomani della quale produceva quasi un terzo del PIL mondiale
- *Tecnologica*. Gli Stati Uniti detenevano una leadership assoluta nell'innovazione e di conseguenza la loro industria era fortemente competitiva, nonostante gli alti salari
- *Organizzativa*. Le imprese americane avevano adottato modelli di management e organizzazione avanzati che gli permisero di attivare forti economie di scala; crescendo, si espandevano sui mercati mondiali con gli investimenti diretti esteri; negli anni '50 e '60 gran parte delle imprese multinazionali erano americane
- *Commerciale*. La competitività delle imprese americane gli permetteva di espandersi anche con le esportazioni, e nel 1948 la quota degli Stati Uniti sul commercio mondiale era del 25%
- *Finanziaria*. I mercati finanziari americani erano i più sviluppati del mondo, e americane erano le prime dieci banche; il dollaro costituiva la principale moneta internazionale
- *Energetica*. Gli Stati Uniti detenevano enormi riserve di petrolio e, attraverso le "sette sorelle", controllavano anche le riserve mondiali
- *Culturale*. Le università e l'industria culturale americane primeggiavano nel mondo e contribuivano a diffonderci l'*American way of life*

- *Ideologica.* Gli Stati Uniti, anche in forza della loro vocazione costituzionale, si eressero a campioni del liberismo e imposero a tutti i paesi dell'impero l'adozione di politiche di libero scambio, con la democrazia dove potevano, con le dittature altrimenti
- *Militare. Il va sans dire*

Il predominio sul commercio mondiale ha permesso agli Stati Uniti di usufruire del moltiplicatore del commercio internazionale. Ne ho già parlato nei capitoli 4 e 6, dove ho spiegato il modo in cui tale vantaggio ha assicurato ai governi di quel paese un'elevata autonomia di politica economica. In una grande economia il moltiplicatore del commercio internazionale allenta il vincolo esterno alle politiche fiscali poiché un aumento delle importazioni determinato da politiche espansive genera aumenti delle esportazioni e del PIL negli altri paesi industrializzati. Il conseguente aumento delle loro importazioni trascina le esportazioni americane. Questo vantaggio è ciò che ha consentito agli Stati Uniti di assolvere bene il ruolo di *motore dell'accumulazione mondiale*. La loro capacità di crescere senza rilevanti vincoli esterni ha consentito ai principali paesi europei e asiatici di avviare dei processi di sviluppo trainato dalle esportazioni.

Il ruolo di *banchiere mondiale* è stato assicurato istituzionalmente dagli accordi di Bretton Woods e dalla funzione di principale moneta di riserva internazionale che il *Gold Exchange Standard* assegnava al dollaro. L'aumento degli aiuti governativi e la fioritura degli investimenti esteri delle imprese americane hanno inizialmente assicurato l'espansione della moneta internazionale necessaria per sostenere l'ampliamento delle transazioni globali. Di conseguenza gli Stati Uniti hanno goduto di un signoraggio monetario che gli ha consentito di allentare il vincolo esterno perfino oltre i limiti del moltiplicatore del commercio internazionale. Il signoraggio peraltro consentiva agli americani di vivere al di sopra delle proprie possibilità mantenendo la bilancia dei pagamenti in deficit per lunghi periodi.

Infine lo sviluppo economico assicurava entrate fiscali crescenti e quindi la possibilità di finanziare le enormi spese militari necessarie per mantenere l'ordine imperiale. Ciò consentiva agli

Stati Uniti di assolvere bene la funzione di *sceriffo globale* fornendo ai capitalisti di tutto il mondo un bene pubblico di fondamentale importanza: la sicurezza militare.

In sintesi l'egemonia americana nell'età dell'oro del capitalismo (1950-70) era basata su un primato economico che consentiva ai governi degli Stati Uniti di perseguire politiche espansive sul piano militare, industriale e monetario in modo tale che le une sostenessero le altre, in un circolo virtuoso di crescita in potenza senza precedenti nella storia dell'umanità.

Questa egemonia non è durata a lungo, però. Negli anni '70 cominciò a mostrare segni di cedimento, in quanto diversi di quei fattori di supremazia si stavano corrodendo. Lo sviluppo economico dell'età dell'oro aveva consentito ai principali paesi del Nord del mondo di recuperare parte del gap economico con gli Stati Uniti. Il divario di produttività fu ridotto inizialmente coi trasferimenti di tecnologia dalle imprese americane, successivamente con la crescita degli investimenti in R&D delle grandi imprese europee e giapponesi, molte delle quali, negli anni '70, si erano trasformate in multinazionali. Queste, da una parte determinarono un sostanzioso flusso d'investimenti diretti verso gli Stati Uniti, dall'altra riuscirono a conquistare rilevanti quote di commercio internazionale facendo un'aggressiva competizione alle esportazioni americane. Nel 1970 la quota americana di commercio internazionale si era ridotta al 10%. Per di più, in seguito agli alti tassi di sviluppo dei paesi industrializzati, tassi che per un ventennio erano stati più alti di quelli degli Stati Uniti, la quota del PIL di questo paese su quello mondiale si era ridotta al 22,4% nel 1970 e al 21,4% nel 1990.

Negli anni '70 si consumò la crisi del sistema di Bretton Woods. I costi della guerra del Vietnam avevano fatto lievitare la spesa pubblica e l'offerta di moneta negli Stati Uniti. La bilancia dei pagamenti e il conto corrente esibirono dei rilevanti deficit e si verificò un notevole deflusso di attività finanziarie. Inoltre l'espansione dei mercati finanziari europei nel decennio precedente aveva portato alla formazione del mercato degli euro-dollari. La crescita dell'offerta di euro-dollari e le politiche monetarie espansive della Federal Reserve generarono un fenomeno di *dollar glut* di tale intensità che la copertura aurea della valuta

americana diminuì dal 55% al 22%. Il dollaro fu sottoposto a una pressione al ribasso. Nel maggio del 1971 la Germania si rifiutò di rivalutare la propria moneta, ma il dollaro comunque si deprezzò del 7,5%. Ciononostante restava sopravvalutato rispetto al prezzo di mercato dell'oro. Di fronte al rischio di una drastica svalutazione delle riserve in dollari, e anche in vista della possibilità di fare guadagni speculativi (vendendo sul mercato oro ottenuto dalla Federal Reserve), alcuni paesi chiesero la conversione in oro. Entro il luglio del 1971 la Francia aveva chiesto la conversione di 191 milioni di dollari, la Svizzera di 50 milioni. La situazione era diventata insostenibile. Così il 15 agosto il presidente Nixon emanò l'*Executive Order 11615*, con cui decretò (oltre che un aumento del 10% dei dazi alle importazioni e un blocco dei salari e dei prezzi), l'inconvertibilità del dollaro: Il *Gold Exchange Standard* era morto. Entro marzo del 1973 i principali paesi industrializzati avevano abbandonato i cambi fissi.

Fu uno smacco senza precedenti per il prestigio degli Stati Uniti. Tuttavia non determinò una riduzione definitiva della loro supremazia monetaria; anzi, dopo il superamento del rovescio iniziale, portò all'affermazione del *Dollar Standard* e, con esso, a una vera e propria egemonia del dollaro. Ci tornerò sopra più avanti.

Uno smacco ancora più grave gli Stati Uniti l'avevano ricevuto con la guerra del Vietnam, e per due motivi. Innanzitutto perché avevano subito la prima grande sconfitta militare della loro storia, in secondo luogo perché quella guerra aveva suscitato un risentimento globale contro gli Stati Uniti e un movimento di contestazione con forti implicazioni anti-capitaliste. Sia la supremazia militare sia quella ideologica sono state incrinata, e la capacità egemonica del paese ne è risultata deteriorata (Wallerstein, 2003; Hoffman, 2009).

Infine bisogna ricordare che la formazione dell'OPEC ha determinato una perdita di supremazia energetica, come gli shock petroliferi degli anni '70 hanno dimostrato agli occhi del mondo. Se si aggiunge che negli anni '70 e '80 è emerso il capitale multinazionale europeo e giapponese e si è ridotta considerevolmente la quota americana del commercio internazionale, si capisce

perché quel periodo fu visto da molti osservatori come l'inizio della fine dell'imperialismo americano. Molti marxisti-leninisti si rallegravano per il ritorno delle insanabili contraddizioni inter-imperiali mentre sognavano una loro esplosione violenta.

Senonché le cose sono cambiate in modo inatteso verso la fine degli anni '80 e l'inizio dei '90. I governi ultra-conservatori americani passarono al contrattacco. Con l'accordo del Plaza costrinsero Giappone e Germania ad accettare un sostanzioso deprezzamento del dollaro sotto la minaccia di innalzare le barriere protezionistiche. L'economia americana si riprese, mentre quelle europee, e ancor di più quella giapponese, entrarono in una lunga fase depressiva. Il "decennio perduto" ne è stato solo l'inizio.

Inoltre, con l'affermazione del *Washington Consensus* verso la fine degli anni '80, l'ideologia liberista si estremizzò e gli Stati Uniti ne divennero il campione incontrastato. Un primo effetto rilevante fu la liberalizzazione dei movimenti di capitale e l'accelerazione del processo di finanziarizzazione dei mercati globali. La valuta americana, che era quella in cui veniva denominato il petrolio e quella usata come principale strumento di transazione finanziaria, si rafforzò nella funzione di moneta di riserva internazionale, dando vita a una nuova "egemonia del dollaro" (Gabriel, 2000; Liu, 2002).

Poi ci fu il crollo dell'impero sovietico e la "fine della storia". Il sistema delle relazioni internazionali divenne improvvisamente unipolare e gli Stati Uniti dettero l'impressione di aver conquistato un dominio assoluto sul mondo. Per un momento sembrò che l'egemonia americana avesse raggiunto il suo apice. Fu allora che sorsero le teorie del super-imperialismo. Ma fu un breve momento.

Verso metà degli anni '90 la globalizzazione esplose col massimo di virulenza e i paesi emergenti irrupero sulla scena economica mondiale con un'aggressività commerciale senza precedenti. I paesi avanzati accusarono il colpo ed entrarono in una fase depressiva dalla quale non sono ancora usciti. Anche l'economia americana fu colpita dalla concorrenza dei paesi emergenti. Tutti i fattori di supremazia economica ne risultarono corrosi.

Intanto il controllo sulle risorse energetiche s'indebolì notevolmente. Oggi il primo produttore mondiale di petrolio e gas

naturale è la Russia. Gli Stati Uniti sono solo al terzo posto. Peggio ancora, hanno perso il controllo politico sulla maggior parte dei paesi produttori di idrocarburi, non solo Russia, ma anche Iran, Cina, Venezuela, e altri paesi dell'OPEC.¹¹² Inoltre l'egemonia culturale e ideologica americana fu messa in dubbio in tutto il mondo, da sinistra e da destra: dal movimento no-global e dagli integralismi religiosi. Gli Stati Uniti conservano ancora la supremazia nell'innovazione tecnologica, specialmente nella ricerca di frontiera, come le bio e le nano-tecnologie, ma oggi la conoscenza si diffonde molto rapidamente e diversi paesi emergenti, Cina in testa, oltre al Giappone e alla Germania, fanno massicci investimenti nella ricerca, cosicché questo fattore di supremazia americana si sta gradualmente logorando (Pape, 2009; Zakaria, 2009).

Infine le quote americane sul PIL e sul commercio mondiali si ridussero ulteriormente. La bilancia dei pagamenti si assestò su un grosso deficit che è diventato strutturale, e quello che prima era stato il principale paese creditore del mondo divenne il principale debitore (Pietroburgo, 2009). Sono cambiati i canali attraverso cui la Federal Reserve rifornisce il mondo di moneta internazionale. Dal 1958 al 1971, con l'eccezione di due anni (1968-69), gli Stati Uniti avevano avuto la bilancia dei pagamenti in deficit, mentre avevano mantenuto un surplus del conto corrente dal 1950 al 1970. Vuol dire che producevano moneta internazionale con i movimenti di capitale. La situazione oggi si è rovesciata. Un deficit strutturale del conto corrente, accompagnato da un afflusso netto di capitale, soprattutto a breve termine, implica che la Federal Reserve rifornisce il mondo di moneta in virtù della tendenza degli americani a consumare più di quanto producono e quindi a indebitarsi sistematicamente.

Gli Stati Uniti hanno reagito con un risveglio di attivismo militare che, se è servito a ristabilire un certo grado di *hard hegemony*, ha però comportato una crescita eccessiva del loro debito

¹¹² Tuttavia questa situazione è probabile che cambi nel prossimo futuro in forza della scoperta di vasti giacimenti di gas da scisto nel sottosuolo americano. La Casa Bianca già sogna di raggiungere l'indipendenza energetica e di poter usare le esportazioni per abbassare i prezzi internazionali degli idrocarburi e aumentare la propria influenza geopolitica.

estero, sia pubblico che privato. E l'uso smodato della pompa monetaria, se per qualche anno è servito a sostenere lo sviluppo, alla fine ha aggravato il problema. Come ho argomentato nei capitoli 5 e 6, quel tipo di politica ha contribuito a gonfiare una bolla speculativa che poi è esplosa nella crisi attuale. Dalla quale dubito che gli Stati Uniti possano uscire con una forte ripresa dell'accumulazione interna e con un ritorno all'egemonia economica.

Le difficoltà dell'Europa e del Giappone

Molto probabilmente la grande crisi porterà a un rimescolamento dei ruoli politici internazionali (locomotiva, sceriffo e banchiere globali) necessari al funzionamento dell'impero globale. È finita l'era in cui tutte tre le funzioni erano svolte dagli Stati Uniti. Oggi la partita si gioca in quattro: USA, Cina, Giappone e Germania.

La politica della Germania nell'attuale crisi dell'euro sembra aggravare le difficoltà piuttosto che risolverle. Non solo osteggia le politiche monetarie espansive della BCE; non solo lesina i contributi per la costituzione del Meccanismo Europeo di Stabilità (MES) e per il bilancio europeo; non solo plaude alle manovre restrittive degli altri governi europei; ma ha anche imposto un "folle" patto fiscale che potrebbe condannare Eurolandia alla stagnazione per i prossimi 25 anni almeno! Ho virgolettato l'aggettivo *folle* perché non si può escludere che dietro quell'apparente stupidità ci sia un preciso disegno politico.

Nessuno può fare profezie attendibili in una situazione caotica come questa. È facile però prevedere che Eurolandia non uscirà dall'attuale recessione con un'apprezzabile ripresa economica che rilanci lo sviluppo. Probabilmente, se non ci sarà un radicale cambiamento politico, l'economia europea entrerà o in una prolungata depressione o in una crisi profonda.

La prima possibilità, un lungo periodo con saggi di crescita molto bassi, si può verificare se la BCE e il MES saranno in grado di evitare la precipitazione di una crisi del debito in Italia e Spagna e impedire una crisi bancaria continentale. Se i rapporti

debito/PIL si stabilizzeranno e i fallimenti bancari verranno impediti, le manovre fiscali potranno non essere fortemente deflattive. Però non potranno neanche essere espansive. Gli impegni restrittivi posti dal patto fiscale verranno sospesi nei momenti di recessione, ma verranno attivati nei momenti di ripresa, cosicché le fasi di prosperità saranno brevi e asfittiche. Siccome il patto fiscale prevede l'abbattimento del rapporto debito/PIL al 60% in 20 anni a partire dal 2014, non è difficile immaginare quanto può durare la depressione.

Se si verificasse questa eventualità, il sogno tedesco di una crescita in potenza politica come conseguenza della forza economica è condannato al fallimento. Forse *l'Europa è destinata a subire una crescente marginalizzazione sullo scacchiere mondiale*.

La seconda possibilità, una crisi profonda e devastante sembrerebbe rispondere a ben determinati interessi di classe. Il senso dei quali s'è cominciato a intravedere con l'avvio dell'irresistibile ascesa di Mario Monti. Appena entrato in carica, l'uomo delle banche ha varato una manovra fiscale restrittiva che, con la scusa di calmare i mercati che scommettevano sul default del debito pubblico italiano, approfondiva la recessione produttiva, raccogliendo il plauso di tutto il teatrino neoliberista globale. Questo disegno contribuirebbe a scatenare una crisi profonda di Eurolandia, così da attivare una *shock therapy* con cui varare le "riforme strutturali" necessarie per risolvere alla radice i problemi creati dalla globalizzazione alle economie dei paesi europei.¹¹³ Sono i problemi causati dalla concorrenza dei paesi emer-

¹¹³ Il disegno di mettere in atto una "terapia d'urto" è stato esplicitato in un documento ufficiale di Confindustria (2013) con cui l'associazione dei capitalisti italiani "propone a chi si candida alla guida del Paese" di rilanciare la "logica industriale", cioè l'accumulazione, creando "una netta discontinuità" con le politiche del passato. È utile richiamarlo qui perché, data la posizione cruciale assunta dall'Italia nell'attuale crisi di Eurolandia, può essere inteso come un programma politico di tutto il grande capitale multinazionale non solo europeo. L'idea di fondo è di rilanciare lo sviluppo facendolo trainare dalle esportazioni e dalla "promozione dell'internazionalizzazione e dell'attrattività degli investimenti esteri". Gli strumenti principali con cui si propone di raggiungere quegli obiettivi sono: riduzione del costo del lavoro dell'8% in tre anni, intensificazione della flessibilità del lavoro, aumento del tempo di la-

genti sui mercati delle merci e dei capitali. Tale concorrenza è alimentata dai bassi salari e dall'alto sfruttamento, oltre che dai bassi carichi fiscali e i deboli vincoli normativi alle imprese multinazionali. Come ho spiegato nei capitoli 2 e 3, nel lungo periodo i mercati globali tendono a livellare le condizioni di sfruttamento, riducendo nel Nord del mondo il costo del lavoro, ridimensionando lo stato sociale, indebolendo i diritti civili e le tutele giuridiche del lavoro.

Ma il processo di livellamento sarebbe molto lungo, potrebbe richiedere anche decine di anni, se dovesse avvenire nel modo più liscio e indolore possibile. Ebbene, come ha dimostrato Naomi Klein (2007), una crisi catastrofica può servire a somministrare la *shock therapy* con cui si accelera il processo. È accaduto con quasi tutte le crisi della globalizzazione. I “mercati” possono scatenare la recessione, dopo di che (talvolta anche prima) entrano in azione i *Chicago boys* e mettono in atto le necessarie “riforme strutturali”. Quando i salari diretti, indiretti e differiti saranno diminuiti, quando i sindacati saranno stati messi in ginocchio, quando la povertà e la disoccupazione saranno dilagate, quando tutto ciò sarà stato realizzato in misura tale da costringere i lavoratori ad accettare l'autocrazia del capitale senza fiatare, le merci europee potranno forse diventare competitive con quelle cinesi.

Gli economisti perbene lo chiamano *deprezzamento reale*. Non potendo ottenere un recupero di competitività internazionale con la svalutazione monetaria della lira o del franco o della peseta, si cerca di ottenere lo stesso effetto con delle politiche che mirano a ridurre i prezzi delle esportazioni e ad aumentare quelli delle importazioni. Una forma di deprezzamento reale è basata sulla *svalutazione salariale*. La politica fiscale restrittiva scatena la crisi, riduce l'occupazione industriale e fa aumentare negli

voro di 40 ore l'anno, trasferimento alla contrattazione privata di normative del lavoro tradizionalmente regolamentate dalla legge, privatizzazione di parte del patrimonio pubblico, riduzione della spesa pubblica corrente dell'1% l'anno, riduzione del carico fiscale sulle imprese e della tassazione sulle rendite finanziarie, spostamento di parte delle entrate fiscali dalle imposte dirette a quelle indirette, aumento degli incentivi alle imprese che esportano e investono.

operai la paura di perdere il posto di lavoro. I sindacati sono costretti ad accettare riduzioni del salario, aumenti del tempo e dell'intensità del lavoro ed estreme "riforme" dei sistemi di relazioni industriali. Si abbassa il costo del lavoro e si riduce l'inflazione interna rispetto a quella dei principali concorrenti internazionali. Le esportazioni aumentano e le importazioni diminuiscono. Un'altra forma di deprezzamento reale è basata sulla *svalutazione fiscale*.¹¹⁴ Si riducono le tasse alle imprese e il cuneo fiscale. Nello stesso tempo si aumenta l'IVA. Di conseguenza all'interno si riducono il costo del lavoro e i salari reali. Ma l'aumento dell'IVA non si applica alle merci esportate, quindi si riducono i prezzi relativi delle esportazioni. Si applica però alle merci importate, e quindi aumentano i prezzi relativi delle importazioni. In linea di principio la svalutazione fiscale non richiederebbe la deflazione interna, però se i lavoratori praticano una *real wage resistance* è necessario ridurre l'occupazione per impedire che gli aumenti dei prezzi determinati dagli aumenti dell'IVA siano seguiti da aumenti dei salari nominali così vanificando la svalutazione fiscale.

Di fatto, nella misura in cui funzionano per rilanciare la ripresa economica tramite le esportazioni, la deflazione salariale si risolve in un dumping sociale, la svalutazione fiscale in un dumping fiscale. I due tipi di politica possono essere usati insieme combinandoli in diverse proporzioni. Entrambi comunque hanno effetti recessivi nel breve periodo. In linea di principio potrebbero funzionare nel lungo periodo, ma solo se li praticassero pochi governi mentre gli altri stanno a guardare.

In Europa le hanno praticate e le stanno praticando diversi paesi, ad esempio la Germania nel 2007, l'Italia, la Francia e la Spagna nel 2012 e nel 2013. La Germania di nuovo nel 2013.¹¹⁵

¹¹⁴ Vedi Correia, Nicolini e Teles (2008), Correia, Farhi, Nicolini e Teles (2011), Franco (2011), IMF (2011c), Farhi, Gopinath e Itskhoki (2011), Langot, Patureau e Sopraseuth (2012), Farhi, Gopinath e Itskhoki (2012).

¹¹⁵ In quest'anno si è diffusa anche in Germania la pratica dei *mini jobs*, lavori a bassissima paga (3-4 euro l'ora, contro la norma di 10-15 euro) ed esenti da tasse e contributi. Sono utilizzati soprattutto nel settore agro-alimentare. A metà 2013 il 30% dei lavoratori tedeschi percepiva meno di 8,5 euro l'ora, un salario che secondo l'OECD è sotto il livello di povertà. Circa 7.500.000

Come argomenterò più avanti, le politiche di deprezzamento reale risultano inefficaci per rilanciare lo sviluppo proprio perché le praticano diversi paesi concorrenti e anzi, in tal caso, si risolvono in un approfondimento e un'estensione della crisi. Saranno però molto efficaci nel ridistribuire il reddito dai salari ai profitti e nell'abbassare il costo del lavoro.

Un approfondimento e un'estensione della crisi potrebbe portare alla rottura dell'euro e alla formazione di due Eurozone (Nord e Sud) con due diverse monete. Ciò consentirebbe ai paesi del Sud di rafforzare gli effetti del deprezzamento reale con una svalutazione nominale che, impoverendo ulteriormente i lavoratori, servirebbe a rilanciare la competitività internazionale. L'effetto globale sarebbe un'accelerazione, ad opera dei paesi avanzati, del processo di livellamento internazionale del costo del lavoro

Una crisi profonda può ottenere il livellamento in 3-4 anni invece che in 30-40. In una tale prospettiva le manovre e le "riforme" di Mario Monti in Italia, e i tentativi d'imitazione che si sono prontamente fatti in altri paesi europei, acquistano senso. Non a caso, dopo aver varato varie manovre di bilancio che hanno ridotto la spesa pubblica e il carico fiscale delle imprese, aumentando quello dei lavoratori e dei consumatori, la riforma più importante che ha tentato di varare il governo Monti, su esplicito suggerimento della Commissione Europea, della BCE e dell'OECD, e per implicito mandato dei "mercati", è quella del lavoro. E chi è "il Professore" se non il decano dei *Chicago boys* italiani?¹¹⁶

erano occupati in *mini jobs*. Si capisce che i governi di altri paesi europei, dopo aver gridato al dumping sociale, si sono affrettati a imitare la Germania.

¹¹⁶ Inutile dire che ha ricevuto il plauso dei leader ultra-liberisti tedeschi, i quali hanno cercato di aiutarlo ostacolando le politiche stabilizzatrici della BCE. Il ministro dell'economia tedesco Philipp Rösler e il Governatore della Bundesbank Jens Weidemann infatti vorrebbero che la politica monetaria restasse restrittiva. In parte quest'atteggiamento è motivato dal fatto che l'industria tedesca si avvantaggia della crisi di Eurolandia sud (in cui può fare shopping d'impresе in svendita) mentre le banche tedesche si avvantaggiano della fuga di liquidità dai paesi non virtuosi verso i virtuosi. Ma soprattutto è ispirato da una filosofia politica che si vuole imporre a tutta l'Europa. Nelle parole

In un'ottica del genere si capisce che di fatto i governi dei vari stati europei ora lavorano non più per i cosiddetti "interessi nazionali", neanche quelli tedeschi, bensì per quelli del grande capitale multinazionale. Il deprezzamento reale farebbe comodo non solo alle multinazionali europee, ma anche a quelle americane, giapponesi e cinesi che investono in Europa. Né c'è bisogno di supporre che l'Idra agisca come se avesse una sola testa, una sola lobby che si prende cura del perseguimento dei propri fini. Essa opera attraverso le centinaia di migliaia di teste autonome che si agitano nei "mercati". E questi, con la crisi, fanno sapere ai governi cosa deve essere fatto per portare il sistema economico e le relazioni sociali in "equilibrio" e rilanciare l'accumulazione.

Alla fine si scoprirà che *gli artifici politici con cui la Germania ha cercato di favorire gli interessi imperiali della borghesia nazionale saranno stati piegati dai "mercati" a servire quelli del grande capitale multinazionale.*

Se da una crisi catastrofica l'Europa riuscisse a emergere con un rilancio dello sviluppo e l'avvio di un processo di reale convergenza delle economie nazionali, potrebbe non essere condannata alla marginalizzazione nell'arena politica internazionale, ma l'Europa in quanto tale, non in quanto periferia della Germania. La crisi attuale, con i suoi effetti di neutralizzazione delle politiche vetero-imperiali tedesche, sta dimostrando che un singolo paese europeo non ce la fa a contrastare la disciplina che il capitale multinazionale impone coi suoi mercati.

Una ripresa dell'Europa è difficile, è più probabile l'entrata in una lunga depressione. Ma, se si dovesse verificare un rilancio dello sviluppo, potrebbe passare per una terapia shock e una rottura dell'euro, due cambiamenti che contribuirebbero a porre le condizioni per un rilancio della crescita in tutti i paesi in forza di un drastico aumento dello sfruttamento del lavoro.

Infine qualche parola sul Giappone. Il suo declino è cominciato nei tardi anni '80 in seguito all'accordo del Plaza. Il quale, imponendo una forte rivalutazione dello Yen, ha ridotto la competitività delle merci giapponesi, ha indebolito il suo motore di

di Rösler: "se si toglie la pressione dei tassi d'interesse sui singoli stati, si toglie anche la pressione a fare le riforme" (Citato da Carrel e Heller, 2012).

sviluppo e ha spinto l'economia verso la stagnazione. Nei primi anni '90 ci fu l'esplosione di una bolla speculativa che innescò una grave recessione. Poi la situazione si è aggravata con l'affermazione anche in Giappone dell'ideologia neoliberista e l'adozione di politiche economiche simili a quelle dello "schema Germania". Ci fu un forte aumento delle imposte indirette nel 1997, e un'altra recessione con crescita negativa del PIL nominale nei successivi 4 anni. Era stato lamentato solo come un "decennio perduto" (1991-2000), ma la globalizzazione e l'emergere dell'aggressività commerciale della Cina e delle tigri asiatiche hanno prolungato quel decennio fino a oggi.

La reazione nazionalista si è verificata alla fine del 2012, con l'elezione del primo ministro Shinzō Abe. Nacque la *abonomics*, una strategia che rigetta i dogmi monetaristi e si avventura su un forte programma neokeynesiano di rilancio della domanda: politiche fiscali e monetarie fortemente espansive e disperata svalutazione dello yen senza temere l'inflazione. La spesa pubblica dovrebbe aumentare del 2% l'anno. Il rapporto deficit/PIL salirà a oltre l'11% nel 2013 (era al 3% nel 2008). La Banca del Giappone acquisterà titoli di stato a man bassa. Il tasso d'interesse sarà negativo. I salari reali verranno pesantemente ridimensionati, oltre che con la svalutazione, con un aumento delle imposte sui consumi dell'8% nel 2014 e del 10% nel 2015.

Gli effetti espansivi sembrano essersi fatti sentire subito. A maggio 2013 il cambio yen/dollaro si era deprezzato di più del 20%, e il tasso di crescita del PIL era schizzato allo 0,9% nel primo trimestre del 2013. Risolti tutti i problemi? Ahiloro! no!

La forte svalutazione dello yen ha irritato i governi concorrenti e ha scatenato una guerra valutaria mondiale che non si sa come andrà a finire. La riduzione dei salari reali farà diminuire consumi e importazioni e potrebbe avere un effetto globale recessivo. Se anche gli altri paesi riducono i salari, i consumi e le importazioni, le esportazioni giapponesi non aumenteranno di molto e non produrranno tutti gli auspicati effetti espansivi. Inoltre se la Banca del Giappone interverrà continuamente per finanziare il deficit pubblico e tenere bassi i tassi d'interesse, ci sarà una fuga di capitali. Se invece si vorrà impedire un deflusso di capitale e un eccessivo aumento del debito pubblico (che è già

al 235% del PIL), i tassi d'interesse nominali dovranno aumentare. I valori dei titoli diminuiranno e le banche entreranno in difficoltà. La crisi potrebbe esplodere a partire dai mercati finanziari.

Un primo segnale di possibili contraccolpi negativi si è avuto il 23 maggio 2013 quando, sulla notizia che le aspettative di crescita della produzione industriale cinese tendevano al peggio, l'indice Nikkei225 ha avuto un tonfo del -7,32%. Quelle degli altri paesi avanzati hanno subito risposto al giovedì nero di Tokio con un calo tra il -2% e il -3%. Il 27 e il 30 ci sono stati altri due crolli alla borsa di Tokio: -3,73% e -4,23%. Dal 23 al 30 maggio il calo del Nikkei225 è stato del -13,51%. È l'innesco di un nuovo *dip*? Qualcuno comincia a parlarne. E se la crisi avesse un andamento a VVV, invece che a W? E se il terzo *dip* dovesse scatenarsi in estremo oriente?

C'è da dubitare che l'*abenomics* riesca a risollevare le sorti dell'imperialismo mercantilista giapponese. Lo yen sta perdendo valore e prestigio come strumento di riserva internazionale. E forse il Giappone, come l'Europa, è destinato a perdere peso nel sistema delle relazioni internazionali.

Sia come sia, una cosa è certa: l'effetto di redistribuzione del reddito dai salari ai profitti. La crisi e la "soluzione" politica nazionale accelereranno anche in Giappone il processo di livellamento globale del costo del lavoro. Alla fine i "mercati" riusciranno a piegare perfino le politiche keynesiane nazionali a servire gli interessi del capitale multinazionale.

Una guerra valutaria mondiale

Quanto all'altro grande paese avanzato, anch'esso deve fronteggiare delle pesanti difficoltà economiche. Sopra ho accennato al fatto che l'egemonia del dollaro sui mercati valutari non è giustificata da un reale predominio commerciale americano, ma si regge su una collusione politica (più o meno tacita) tra USA e Cina la cui continuazione dipende oggi più dalla volontà dei dirigenti cinesi che dalla forza dell'economia americana. Questa collusione non è il risultato di un trattato internazionale o di

politiche concordate tra i governi, assume piuttosto la forma di uno scambio simbiotico che sussiste fintanto che conviene alle parti.¹¹⁷ Funziona così: la Cina, avvantaggiandosi di un renminbi sottovalutato, ha ottenuto un surplus del conto corrente e un eccesso di risparmio e di riserve internazionali; ha impiegato le riserve in investimenti di portafoglio in attività americane, così contribuendo a finanziare i consumi, la spesa pubblica e il deficit del conto corrente negli Stati Uniti, cioè ad alimentare la bolla speculativa; le imprese multinazionali americane a loro volta hanno impiegato parte di profitti determinati dalla bolla per fare massicci investimenti diretti in Cina; il che ha concorso a far crescere la produzione, la produttività e le esportazioni cinesi.

È uno scambio simbiotico non privo di attriti, specialmente sul piano delle politiche valutarie. È una “complessa relazione d’interdipendenza economica” (Callinicos, 2006, 128), una sorta di collusione conflittuale, come spesso accade nelle situazioni di duopolio, ma non c’è dubbio che ha funzionato abbastanza bene nel sostenere la bolla speculativa. È parte di quel patto implicito di cui ho detto all’inizio del capitolo 5: quella collusione tra il grande capitale del Nord del mondo e il capitale dei paesi periferici su cui si regge l’imperialismo globale. Sul piano politico vede Cina e Stati Uniti come protagonisti, ma in realtà coinvolge diversi paesi emergenti che guardano alla Cina come al battistrada di un percorso di sviluppo capace di modificare i rapporti di forza tra blocchi politici continentali. In quanto tale è intrinsecamente instabile.

Prima dello scoppio della grande crisi l’egemonia del dollaro era minacciata dall’euro. La percentuale di riserve globali in dollari è andata diminuendo al ritmo dell’1% l’anno dal 2000. Era del 71% a quella data, ed era scesa al 62% nel 2010. Per converso la quota dell’euro, che era del 18% nel 2000, era ascesa al 28% nel 2009. Al momento dello scoppio della crisi dei *sub-prime* circa il 65% delle riserve mondiali era coperto dal dollaro e circa il 25% dall’euro (IMF, 2012b). Inoltre, se si guarda al peso delle attività finanziarie trattate nei mercati globali, si scopre un trend ancora più significativo: nel 2010 il 48,7% erano

¹¹⁷ Dooley, Folkerts-Landau e Garber (2003) e Fiorentini e Montani (2012) parlano di un *implicit bargain*.

denominate in dollari e il 27,4% in euro. Nei mercati dei cambi infine, sempre nel 2010, il dollaro pesava per il 42,4% e l'euro per il 19,5 (ECB, 2011).

Fino ad aprile 2008 l'euro si è andato rivalutando, raggiungendo il picco di 1,591 dollari. Poi però la crisi gli ha impresso un andamento oscillatorio che ne ha ridotto l'attrattiva. Peraltro, un aumento della sua quantità nelle riserve mondiali è frenato dalla vocazione deflazionistica della Germania, dal basso tasso di crescita delle economie europee e dalle politiche non particolarmente coraggiose della Banca Centrale Europea. Come che sia, oggi l'euro non è un concorrente molto pericoloso per il dollaro, perché la sua stabilità non è più così certa, viste le cattive *performance* delle economie europee durante il secondo *dip* della crisi.

Le minacce più serie possono venire da altrove. Il fatto è che la leadership economica americana comincia a essere contesa dai paesi emergenti. I quali hanno accumulato enormi quantità di attività in dollari, e temono che si svalutino drasticamente. Di solito tali timori tendono ad auto-convalidarsi in modo repentino, specie se sono condivisi dagli speculatori e soprattutto in occasione dell'esplosione di grandi crisi. Se il valore del dollaro dovesse dipendere solo dalle forze del mercato, una sua drammatica crisi si sarebbe probabilmente già verificata, magari in concomitanza con l'esplosione della bolla dei *subprime*, con effetti di esasperazione del crollo che si possono facilmente immaginare. Se ciò non è accaduto, è perché il sistema dei pagamenti fondato sul *Dollar Standard* ha retto in virtù dello scambio simbiotico operante lungo l'asse Washington-Pechino.

Dopo che il governo americano ha avviato una graduale svalutazione del dollaro a partire dal 2009, è sembrato ad alcuni che USA e Cina cercassero di lavorare a una stabilizzazione valutaria. Il deprezzamento conviene al capitale americano, che così può rilanciare lo sviluppo interno almeno in parte con la ripresa delle esportazioni. Ai cinesi conviene di più la stabilizzazione, e per diverse ragioni. Innanzitutto perché una caduta catastrofica del dollaro, mentre ridurrebbe drasticamente la competitività delle loro esportazioni, svaluterebbe l'enorme massa di attività in

dollari che detengono.¹¹⁸ Una caduta lenta e moderata, seguita dalla stabilizzazione, gli permette di ristrutturare gradualmente e senza grandi costi le riserve. Inoltre li rafforzerebbe nel loro disegno di affiancare o sostituire il dollaro con una valuta globale, dei Diritti Speciali di Prelievo emessi da un Fondo Monetario Internazionale in cui il peso della Cina sarebbe rafforzato. Una proposta in tal senso fu avanzata dai cinesi nella riunione del G20 tenuta a Londra nel marzo del 2009.

Tuttavia questa visione rosea dei rapporti di collaborazione USA-Cina è diventata sempre meno credibile man mano che la crisi si prolungava. Intanto cambiamenti profondi stanno coinvolgendo le economie reali dei due paesi. In seguito alla crisi produttiva dell'economia americana le sue importazioni sono diminuite nel 2009 e quindi è venuto meno il ruolo di traino sullo sviluppo dei paesi emergenti. Inoltre il deprezzamento del dollaro iniziato in quell'anno ha reso più competitive le merci americane. A partire dal 2010 le importazioni hanno ripreso a crescere, ma le esportazioni sono cresciute di più. Le politiche espansive di Obama hanno cercato di rilanciare l'economia americana e di riaffermare il suo ruolo di locomotiva del mondo, senonché la crisi europea ne ha ridotto l'efficacia e promette di condannare al fallimento quel tentativo di riaffermazione egemonica, inducendo gli Stati Uniti a insistere nella svalutazione del dollaro per far trascinare la propria crescita dalle esportazioni più che dalla domanda interna.

La Cina da parte sua non può permettersi la crisi per motivi di stabilità politica interna. L'opposizione dei gruppi democratici e i disordini contadini sono gestibili solo fintantoché lo sviluppo economico assicura alla leadership del PCC il consenso delle classi medie e la pazienza della classe operaia. Ma un aumento massiccio della disoccupazione avrebbe effetti politici catastrofici. Ed è stato calcolato dalla *People's Bank of China* che è necessaria almeno una crescita del PIL dell'8% per creare ogni anno 20 milioni di nuovi posti di lavoro per gli immigrati dalle

¹¹⁸ 1,3 trilioni di dollari nel 2008, pari al 22% delle riserve mondiali di valuta estera (Lim, 2008).

campagne.¹¹⁹ Così il governo ha reagito ai primi sintomi di crisi con più di 600 miliardi di dollari di spesa pubblica in investimenti e servizi sociali; tra il 2008 e il 2009, con un pacchetto di stimoli di 2500 miliardi di dollari. Nel 2008, nel 2009 e nel 2011, a fronte del tracollo delle economie avanzate, il PIL cinese è cresciuto del 9%, dell'8,5% e del 9,2% (vedi Tabella 3). Sembra essere un'impressionante riconversione del modello di sviluppo, che da export-led sta diventando auto-sostenuto.¹²⁰ Sono aumentate anche le importazioni, con la conseguenza che per la prima volta nel 2008 le esportazioni dei paesi emergenti verso gli USA sono state meno elevate di quelle verso la Cina. Insomma questo paese potrebbe candidarsi ad assumere il ruolo di motore dell'accumulazione mondiale al posto degli Stati Uniti. Ma è ancora lunga la strada che deve fare per poter assolvere bene a questa funzione (Yongnian, 2010). Specialmente a causa dei suoi bassi salari non è ancora in grado di trainare la domanda mondiale con la crescita dei consumi interni. Né il suo peso sul commercio mondiale è così grande da permettergli di usare il moltiplicatore del commercio internazionale per allentare i vincoli esterni alle politiche fiscali. Tantomeno, dato il suo uso ipermercantilista della politica valutaria, è in grado di fare del renminbi una moneta di riserva capace di affiancare il dollaro e l'euro.

Nel 2012 è scoppiata una guerra mondiale di svalutazioni-deflazioni competitive nella quale sono particolarmente attivi i paesi avanzati. Stati Uniti, Gran Bretagna e Giappone hanno adottato politiche monetarie fortemente espansive con cui hanno cercato

¹¹⁹ La disoccupazione, come conseguenza soprattutto delle privatizzazioni delle imprese statali, è andata costantemente aumentando dal 1985 al 2002, anno in cui il tasso ufficiale si è stabilizzato intorno al 4%, che vuol dire decine di milioni di disoccupati. Ma il tasso ufficiale sottostima la reale disoccupazione. L'Accademy of Social Sciences ha stimato un tasso del 9,4% nel 2009. Secondo una dichiarazione dell'ex Premier Wen Jiabao, a quella data c'erano 200 milioni di senzalavoro (Xiaokun, 2010).

¹²⁰ Parrebbero così realizzarsi gli auspici, di Lardy (2006) e altri economisti, che la Cina si converta a un modello di sviluppo trainato dai consumi interni. Roach (2011), Rothman e Zhu (2012) e Giacché (2012b) argomentano che in effetti si stanno realizzando.

di far svalutare le proprie monete.¹²¹ Queste politiche monetarie stanno provocando un afflusso d'investimenti di portafoglio in Europa che, mentre ha sostenuto la speculazione finanziaria, ha fatto rivalutare l'euro rispetto allo yen (il 27% tra l'agosto 2012 e l'aprile 2013) e impedisce una sua svalutazione rispetto al dollaro.

Eurolandia ha seguito una politica di deprezzamento reale. Siccome gran parte delle esportazioni di ogni paese europeo vanno in Europa, e siccome nessuno di essi può svalutare un proprio tasso di cambio nominale intra-europeo, tutti si sono gettati nelle politiche di deflazione competitiva. Senonché le riduzioni di costo del lavoro che ogni paese così ottiene non contribuiscono a rilanciare le esportazioni intra-europee, visto che si riducono le importazioni di tutti. Certo, come conseguenza dalla riduzione delle importazioni, i saldi dei conti correnti migliorano, specialmente nei paesi in deficit in cui sono più forti le politiche fiscali restrittive, come l'Italia. Ma una conseguenza è che l'euro non si svaluta, così agevolando le politiche di svalutazione del dollaro, della sterlina e dello yen. Il fenomeno è aggravato da una politica monetaria "tedesca" della BCE, una politica espansiva ma non troppo, che continua a mantenere tassi d'interesse sistematicamente più alti di quelli americani e giapponesi. In altri termini, i vantaggi di competitività extra-europea che i paesi di Eurolandia otterrebbero con il deprezzamento reale sono annullati dall'apprezzamento nominale dell'Euro. Come contraccolpo le esportazioni extra-europee non tirano abbastanza. Il che ha contribuito ad approfondire la crisi, al punto che nel quarto trimestre del 2012 anche la Germania è entrata in recessione.

Cosa farà la Cina di fronte a questa guerra valutaria scatenata dai paesi avanzati? Reagirà con svalutazioni competitive a sua volta? Non sembra che Stati Uniti, Giappone, Gran Bretagna e

¹²¹ La Sterlina si è andata svalutando rispetto all'euro in aprile e maggio, rispetto al dollaro in maggio. Lo Yen è in un trend di svalutazione rispetto al dollaro, all'euro e alla sterlina, di forte svalutazione dal novembre 2012. Anche le valute di altri paesi si stanno deprezzando, ad esempio il peso messicano, il won sud-coreano, il baht thailandese, la lira turca.

Germania vogliono permetterglielo.¹²² O proseguirà nelle politiche di rilancio della domanda interna, rinforzandole magari con un po' di protezionismo?

Il secondo *dip* della crisi ha aggravato i problemi della Cina, giacché l'Europa costituisce il suo principale mercato di sbocco. Il tasso di crescita del PIL cinese nel 2012 è stato del 7,8%, al disotto del valore di soglia per la stabilità politica e sociale. In realtà tutto il mondo ha assistito a una flessione della crescita. Il commercio mondiale è aumentato del 2,8% (contro il 5,9% del 2011), il PIL mondiale del 3,2% (contro il 3,9%), quello dei paesi emergenti e in via di sviluppo del 5,1 (contro il 6,3%), quello dei paesi avanzati dell'1,3% (contro l'1,6%) (IMF, 2013).

È possibile che l'economia cinese non riesca a reagire all'attuale rallentamento della crescita dei paesi avanzati e alle loro politiche di svalutazione, e che anzi precipiti nella crisi a sua volta, facendo partire dai propri mercati un terzo *dip* dell'economia globale. Diversi segnali sono degni d'interesse, a cominciare dal peggioramento delle aspettative degli imprenditori cinesi che il 23 maggio 2013 ha scatenato il giovedì nero della borsa di Tokio. Le esportazioni stanno diminuendo ed è probabile che quest'anno ritornino al livello del 2008. Il governo ha fissato un target di sviluppo del 7,5%. Se fosse raggiunto, sarebbe il più basso dal 1990, ma molti prevedono che possa scendere anche al 7%, un livello preoccupante per la stabilità politica. I prezzi del ferro e dell'acciaio stanno diminuendo come conseguenza di un eccesso di capacità produttiva, un chiaro segnale che la domanda industriale non tira. La produzione e i prezzi delle case continuano ad aumentare, ma la domanda no. Solo a Pechino ci sono stati 3.812 milioni di case vuote nel 2012 (un milione in più di quante ce n'erano negli Stati Uniti). È una bolla immobiliare senza precedenti, che potrebbe esplodere da un momento all'altro. E le banche cominciano a sentirne le conseguenze, avendo i bilanci sovraccarichi di sofferenze. Le imprese e le autorità locali premono per il rinnovo dei crediti, però le

¹²² Il renminbi è in un trend di notevole rivalutazione nei confronti del dollaro da settembre 2012, della sterlina da gennaio 2013, dell'euro da febbraio 2013; di forte rivalutazione nei confronti dello yen da novembre 2012. Negli ultimi 5 anni ha esibito un trend di rivalutazione rispetto a dollaro, euro e sterlina.

insolvenze stanno aumentando. Né ci sono buone notizie dal fronte dell'inflazione. Il target è stato fissato al 4%, ma potrebbe essere facilmente sfiorato se si realizzeranno le diffuse attese di un cattivo raccolto (Wealth Daily, 2013).

Sembra che la politica monetaria stia diventando restrittiva. Nel giugno 2013 le autorità monetarie hanno invitato le banche a ridurre la leva finanziaria e i prestiti alle imprese con eccesso di capacità produttiva, e hanno dichiarato di non avere intenzione di iniettare liquidità addizionale. Da una parte si vogliono scoraggiare gli usi speculativi della liquidità, cui sono dedite soprattutto le imprese a partecipazione statale. Dall'altra si vogliono frenare le spinte inflazionistiche. Effetti negativi si sono fatti subito sentire nel mercato interbancario. A fine giugno il tasso d'interesse *overnight* è schizzato al 28%. È una politica azzardata, che potrebbe risolversi in un autogol: se ci sarà una vera stretta monetaria, la bolla immobiliare e finanziaria, più che frenare, potrebbe esplodere.

Ci sono novità importanti anche sul fronte della politica estera. Il nuovo capo del Partito Comunista Xi Jinping sembra voler imprimere una svolta alla strategia cinese. Appena eletto, si è recato in Russia, dove ha firmato importanti accordi commerciali per l'acquisto di gas naturale, cacciabombardieri Su-35 e sommergibili Lada. Probabilmente ha intenzione di consolidare un'alleanza con la Russia almeno sullo scacchiere mediorientale. E sicuramente continuerà nella politica di accrescimento della spesa militare. Il secondo viaggio l'ha fatto in Africa, e non solo per partecipare al vertice dei paesi BRICS. Successivamente ha visitato l'India e il Pakistan. Non è difficile capire che, in un momento in cui i paesi avanzati non forniscono più uno stimolo adeguato alle esportazioni cinesi, Xi Jinping voglia riorientare il commercio nella direzione dei paesi emergenti e in via di sviluppo, verso i quali sono aumentate sia le esportazioni che le importazioni. Insomma la Cina sembra costretta dalla crisi a candidarsi alla leadership economica e politica di un blocco di paesi che erano periferici e che ora vogliono modificare i rapporti di forza con il Centro imperiale. Non è da escludere che la guerra di svalutazioni e deflazioni competitive innescata da i paesi avanzati possa complicarsi nel prossimo futuro.

Una cosa è certa: che questa guerra, se è un fattore di rallentamento dell'accumulazione globale, è anche un segno di debolezza dei paesi che l'hanno scatenata. Per gli Stati Uniti è la conseguenza più evidente della perdita di egemonia economica. Oggi il dollaro non è più il gallo nel pollaio, non detta più legge a nessun pollo; anzi, deve vivacchiare cercando di *beggar my neighbour*.

I disordini commerciali e finanziari del periodo interbellico segnalavano la perdita di egemonia della Sterlina e la fine del *Gold Standard*, mentre preparavano la transizione a un nuovo ordine economico internazionale. Allo stesso modo, oggi assistiamo a una serie di gravi disordini economici e finanziari che conseguono alla perdita di egemonia americana e preparano la fine del *Dollar Standard*. È la transizione al pieno dispiegamento dell'imperialismo globale.

Contraddizioni inter-imperiali?

Non è detto che l'aggiustamento degli squilibri globali sarà graduale e indolore. Tanto per cominciare, potrebbe accadere che i dirigenti cinesi propendano per una politica più aggressiva nell'uso del ricatto valutario in vista di un cambiamento dei rapporti di forza, cosa che non avrebbero difficoltà a fare, vista l'enorme quantità di riserve in dollari detenuta dalla Cina. D'altra parte esistono anche i mercati. E non è da escludere che un bel giorno non molto lontano gli speculatori (ma anche alcuni paesi detentori di grandi riserve in dollari) cercheranno tutti insieme di anticipare un forte deprezzamento della moneta americana scontando subito un suo futuro adeguamento verso un valore fondamentale realistico, diciamo: il valore della valuta di un paese che non è più la locomotiva del mondo e che non sarà più l'unico creatore di moneta internazionale.

Nel 2010 gli speculatori hanno scommesso sugli effetti che le politiche fiscali e monetarie espansive attuate soprattutto da Cina e USA avrebbero avuto sul rilancio della produzione industriale mondiale. Senonché quegli effetti positivi sull'economia reale sono durati solo un anno. Anche la politica monetaria espansiva

adottata dalla BCE nel 2011 e all'inizio del 2012 per fronteggiare la crisi dei debiti sovrani ha nell'immediato alimentando la ripresa di sentimenti rialzisti, gli effetti dei quali però sono rimasti confinati al settore finanziario, non essendo stati accompagnati da politiche fiscali espansive. Sta di fatto che nel Nord del mondo la disoccupazione è continuata ad aumentare. Se nel 2013 gli speculatori realizzeranno che, trascinata verso il basso da Eurolandia o dal Giappone o addirittura dalla Cina, l'economia dei paesi avanzati continuerà a ristagnare, è possibile che si verifichi a breve una nuova ondata di *crash* finanziari. Allora tutti i nodi dei contrasti economici mondiali verranno al pettine repentinamente e il riaggiustamento dei rapporti di forza tra blocchi politici continentali potrebbe essere brusco.

Si tratta di rivalità inter-imperiali insanabili, di quelle che sboccano in grosse conflagrazioni belliche come la prima e la seconda guerra mondiale? Non credo. Il sistema d'imperialismo globale contemporaneo ha fatto emergere un interesse fondamentale comune del grande capitale multinazionale che ha declassato i contrasti inter-imperiali al ruolo di "contraddizioni in seno al popolo". Questi contrasti sono causati più che altro dalle resistenze con cui i governi di certi grandi stati cercano di opporsi agli effetti della globalizzazione sulle loro economie nazionali e/o dalle ambizioni di potenza delle loro classi dirigenti. Permangono dunque senz'altro degli attriti politici ed economici tra alcune aree geopolitiche continentali. Ma non sono attriti generati dagli interessi fondamentali del capitale.

Oggi esiste il *grande capitale globale*. S'incarna in imprese multinazionali che hanno il mondo intero come campo d'azione. E tali imprese, che siano americane, europee, giapponesi, cinesi, hanno tutte un interesse comune all'abbattimento delle frontiere economiche nazionali, cioè alla liberalizzazione dei mercati. Così come hanno un interesse comune al livellamento verso il basso del costo del lavoro. E la grande crisi del 2007-13 sta lavorando molto bene al conseguimento di questi obiettivi, giacché le svalutazioni e le deflazioni competitive si risolveranno da ultimo in riduzioni dei salari e aumento dello sfruttamento. Le imprese multinazionali sono in competizione oligopolistica tra di loro e spesso cercano di indurre i governi di questa o quella nazione a

favorirle nelle lotte di accaparramento delle risorse e di controllo dei mercati, ma non arriveranno mai a spingerli a bloccare i processi di liberalizzazione che aprono i canali lungo cui fluiscono le loro merci, i loro investimenti e i loro profitti. Semmai li incalzano ad aprirli sempre di più; così come li incoraggiano nelle politiche monetarie e fiscali volte a ridistribuire reddito dai salari ai profitti. E in tal modo fanno l'interesse di tutto il grande capitale globale.

Oggi le vere grandi guerre mondiali sono quelle combattute direttamente dalle multinazionali manifatturiere e finanziarie. Assumono la forma della competizione oligopolistica nei mercati delle merci e del controllo societario, e dell'attacco speculativo nei mercati finanziari. Il massimo di catastrofe politica che ci si può aspettare da questo tipo di guerra potrebbe essere una crisi del dollaro che sancirà la fine della Federal Reserve come principale creatrice della moneta mondiale. Allora la Cina si sentirà pronta per imporre al mondo la *governance* del G2 (Cina, USA), come fu proposto nel 2009 dai dirigenti della Banca Mondiale Robert Zoellick e Yifu Lin. Se poi i governi europei riuscissero a utilizzare come *shock therapy* una crisi profonda (con eventuale rottura dell'euro) e a rilanciare un processo di sviluppo sostenuto, allora si potrebbe formare un G3 (Cina, USA, UE). Più improbabile sembra un direttorio G4, a meno che l'*abonomics* non si riveli un pieno successo.

Nel sistema di equilibrio internazionale che potrebbe emergere da un tale cambiamento le tre cruciali funzioni di *governance globale* non verranno più svolte da un solo paese, ma verranno assunte da tre diversi organismi decisionali. La Cina non è ancora in grado di rilevare la funzione di motore dell'accumulazione mondiale perché non può avvantaggiarsi del moltiplicatore del commercio internazionale e del signoraggio valutario. Ma già produce il 21,8% del PIL mondiale. E sta crescendo rapidamente, così rapidamente che nel 2030 coprirà il 30% degli investimenti globali (World Bank, 2013a). Se non precipita in una crisi profonda nei prossimi anni, è probabile che in un futuro non lontano riuscirà ad assumere il ruolo di motore dell'accumulazione.

Un nuovo Fondo Monetario Internazionale, all'interno del quale si rafforzerà il peso della Cina e si ridimensionerà quello

degli USA, dell'Europa e del Giappone, assumerà il ruolo di banchiere globale. Alcune grandi istituzioni finanziarie hanno già elaborato progetti per la creazione di una nuova moneta mondiale. Degni di nota quello avanzato dal FMI (2011a; 2011b), che punta sui Diritti Speciali di Prelievo, e quello proposto dal governatore della *People's Bank of China* Zhou (2009), il quale pure conta sui Diritti Speciali di Prelievo ma immagina un'evoluzione verso una *Super-Sovereign Reserve Currency*. Un difetto delle teorie astratte è che spesso non tengono conto dei reali processi di trasformazione storica e dei cambiamenti dei rapporti di forza tra gli stati, come Keynes stesso ebbe a verificare in occasione delle trattative di Bretton Woods.¹²³ Tuttavia sembra che oggi i rapporti di forza stiano cambiando in modo tale che qualcuna di quelle proposte potrebbe realizzarsi, magari non precisamente nel modo previsto dalla teoria, e certamente non come iniziativa egemonica della vecchia triade (USA, UE, Giappone). La Cina, e forse altri paesi emergenti, vi giocheranno un ruolo cruciale.

Agli Stati Uniti resterà la funzione di sceriffo. L'Europa potrebbe affiancare gli USA nel ruolo di sceriffo. Più difficilmente, ma solo se sarà in grado di riavviare il proprio sviluppo, potrà assistere la Cina in quello di locomotiva. Il vero protagonista del governo mondiale resterà comunque, e più di prima, il grande capitale multinazionale.

Ovviamente gli Stati Uniti faranno resistenza a un simile cambiamento, ma la Cina e altri paesi emergenti hanno un'arma potente per costringerli a rinunciare al signoraggio del dollaro: le loro enormi riserve di attività americane. Non sarebbe neanche necessario precipitare una drammatica crisi del dollaro per imporre il passaggio della funzione di banchiere globale al FMI, basterebbe minacciarla in un momento critico.

Quando questo passaggio sarà stato effettuato, l'egemonia americana avrà toccato il fondo e il sistema di potere mondiale sarà passato dall'unilateralismo a un vero multilateralismo. Una volta che il sistema dei pagamenti internazionali si sarà evoluto

¹²³ Keynes aveva lanciato l'idea di un'*International Currency Union* nel 1941. Recentemente la proposta è stata ripresa e perfezionata da vari economisti, tra i quali segnalò Mundel (2005) e Fiorentini e Montani (2012, 164-76).

dal *Dollar Standard* a un *Super-Sovereign Currency Standard*, gli Stati Uniti avranno perso anche gli ultimi residui di autonomia di politica economica. La riduzione della loro quota di commercio internazionale gli ha fatto perdere il privilegio del moltiplicatore del commercio internazionale. La rinuncia al signoraggio del dollaro gli farà perdere la capacità di vivere al di sopra delle proprie capacità produttive. Il vincolo estero diverrà stringente e l'autonomia della politica fiscale ne verrà limitata, specialmente se si affermerà un regime di cambi fissi. Peraltro, gli aumenti di spesa militare necessari per mantenere la funzione di sceriffo globale possono far crescere il rapporto debito/PIL se l'aumento del PIL globale non è vigoroso. Nel qual caso le politiche fiscali dovranno essere restrittive. Cosicché la capacità degli Stati Uniti di continuare a svolgere quella funzione dipenderà dalle politiche fiscali e monetarie della Cina e di altri grandi paesi emergenti. Se invece i cambi dovessero essere flessibili, le politiche economiche potrebbero essere più autonome, ma solo al costo di un continuo deprezzamento del dollaro.

La cosa potrebbe non dispiacere al grande capitale multinazionale. O attraverso politiche economiche restrittive o attraverso un continuo deprezzamento del Dollaro, i salari reali e il costo del lavoro tenderebbero a ridursi negli Stati Uniti. In altri termini, se il superamento dell'attuale crisi di transizione porterà all'affermazione di un sistema delle relazioni internazionali multilaterale e di un sistema dei pagamenti basato su un *Super-Sovereign Currency Standard*, Gli Stati Uniti saranno costretti ad accettare la disciplina dei mercati in una misura tale da dover accelerare il processo di aggiustamento verso il basso del costo del lavoro. È così che una tale fuoriuscita dalla crisi si risolverebbe in una completa affermazione dell'imperialismo globale delle multinazionali.

CONCLUSIONI DOVE VA L'IMPERO GLOBALE?

“Nello stato attuale della società, che cosa è dunque il libero scambio? È la libertà del capitale. Quando avrete lasciato cadere quei pochi ostacoli nazionali che raffrenano ancora la marcia del capitale, non avrete fatto che liberarne completamente l'azione [...] Il risultato sarà che l'opposizione tra [il lavoro salariato e il capitale] si delinearà più nettamente ancora.”

(Marx, 1971, 175).

L'impero globale è un sistema, la globalizzazione un processo. La teoria dell'imperialismo che ho sviluppato in questo libro descrive una struttura delle relazioni internazionali in cui i soggetti dominanti sono le grandi imprese multinazionali e le leggi di regolazione dell'equilibrio sociale sono quelle del mercato. Le politiche degli stati sono piegate a servire gli interessi fondamentali del capitale multinazionale.

L'impero globale è ancora lungi dall'essersi pienamente realizzato nella forma pura descritta dalla teoria, soprattutto perché alcuni grandi paesi avanzati sono stati dominati da strategie vetero-imperiali che hanno cercato di contrastare o piegare a fini di accrescimento della potenza politica alcuni effetti economici della globalizzazione. In particolare il governo degli Stati Uniti ha tentato di continuare a svolgere le tre funzioni di *governance centrale del mondo*: oltre a quella di sceriffo, per la quale è ben attrezzato, anche quelle di motore dell'accumulazione e di banchiere globale, per le quali però l'economia americana si sta dimostrando sempre più inadeguata. Il governo della Germania gli ha fatto una debole concorrenza cercando di lanciare l'euro come moneta di riserva internazionale e di costruire un impero mercantile europeo da esso stesso dominato.

La globalizzazione produce effetti depressivi sullo sviluppo dei paesi avanzati, e ciò indebolisce la loro capacità di governare il mondo. L'economia americana non è più la dominatrice incontrastata della produzione e del commercio mondiali. Per continuare a svolgere la funzione di locomotiva, il governo degli Stati Uniti dovrebbe adottare politiche fiscali così espansive che il debito pubblico e quello estero raggiungerebbero livelli stratosferici. Non solo, ma la crescita salariale che seguirebbe il movimento verso la piena occupazione intaccherebbe gravemente i profitti. La scelta di non agire troppo con lo stimolo fiscale si spiega anche con la necessità di impedire questo processo redistributivo. L'uso smodato dello stimolo monetario diventa il ripiego inevitabile per contrastare la depressione. L'innescò di una maxi-bolla speculativa ha permesso agli Stati Uniti di continuare a svolgere le funzioni di banchiere e di locomotiva del mondo, ma al costo di creare un'instabilità finanziaria che alla fine ha prodotto una delle più grandi crisi della storia del capitalismo. Sarà difficile uscire da questa crisi usando di nuovo le bolle speculative. E sarà difficile per gli Stati Uniti continuare a svolgere quelle due funzioni di *governance* senza riuscire a rilanciare un forte processo di sviluppo economico interno. Le politiche dell'attuale amministrazione sembrano voler avviare una modesta ripresa della domanda interna usando le politiche fiscali, e accompagnandole con delle politiche valutarie finalizzate a portare in equilibrio i conti esteri. Il che vuol dire che gli Stati Uniti stanno rinunciando a svolgere la funzione di locomotiva. L'insistenza sulle politiche monetarie espansive invece fa supporre la volontà di continuare ad assolvere quella di banchiere globale, al costo però di rischiare di generare una nuova ondata d'instabilità finanziaria.

La Germania ha cercato di affiancarsi agli Stati Uniti nel ruolo di banchiere. Ci sarebbe forse riuscita, e per di più avrebbe messo tutta Eurolandia nella posizione di assumere il ruolo di locomotiva, se il suo governo avesse perseguito delle politiche fiscali espansive. Mantenendo in deficit il conto corrente tedesco, avrebbe potuto rifornire il mondo di abbondante moneta internazionale e nello stesso tempo avrebbe trascinato la produzione globale con le proprie importazioni. Le classi dirigenti

tedesche invece, succubi di una visione vetero-imperiale, hanno preferito privilegiare gli interessi dell'industria nazionale su quelli del capitale multinazionale, e hanno adottato delle politiche fiscali e monetarie restrittive per moderare la crescita salariale. Così hanno creato le condizioni per l'esplosione della crisi dell'euro e hanno bloccato i timidi segni di ripresa produttiva dell'economia globale manifestatisi nel 2010. Evidentemente la Germania e l'Europa da essa dominata non sono in grado di rilevare la funzione di locomotiva che gli Stati Uniti non sono più in grado di svolgere.

Alla base di questa doppia crisi c'è l'inasprimento di una contraddizione sociale che le politiche economiche dei paesi avanzati non possono risolvere. La globalizzazione, con il dumping sociale, fiscale e ambientale dei paesi emergenti, ha l'effetto di ridurre i redditi e i consumi operai nel Nord del mondo in una maniera che nessuna politica fiscale può contrastare senza intaccare pesantemente i profitti. La distribuzione del reddito e i rapporti di potere tendono a cambiare sempre più a sfavore della classe operaia. Ed è difficile pensare che la pace sociale possa essere mantenuta a lungo in queste condizioni.

L'ultimo ventennio della storia del capitalismo può essere visto come una fase di transizione verso il completo dispiegamento dell'imperialismo globale, una fase storica caratterizzata dall'inasprimento dei contrasti sociali e dall'instabilità finanziaria. La crisi del 2007-13 produrrà, presumibilmente, un'accelerazione del processo di globalizzazione. Ha portato allo scoperto i limiti e le contraddizioni di due modelli di politica economica e di governo del mondo che erano in vigore da metà degli anni '90, e ha ristabilito il predominio dei "mercati" e del capitale multinazionale sulle politiche nazionaliste. Ha reso evidente il fatto che il grande capitale, per espandersi nel suo impero, non ha bisogno di esser governato politicamente da stati vetero-imperialisti. Aspira piuttosto a una *sovereignless global governance* in cui i governi politici nazionali si subordinano alle esigenze dell'accumulazione nel mercato mondiale.

Non c'è dubbio che la globalizzazione sta lavorando a realizzare l'utopia capitalistica dello stato minimo (Beck, 1999, 15). Che non vuol dire assenza dello stato. Vuol dire che i singoli sta-

ti devono rinunciare al ruolo di capitalista collettivo nazionale, e subordinare le loro politiche interne al perseguimento dell'interesse del grande capitale multinazionale, soprattutto nello svolgimento del ruolo di gendarme sociale locale. Se e quando un tale modello di politica si perfezionerà, allora forse esploderanno in tutta la loro carica dirompente *le contraddizioni fondamentali* dell'impero globale.

Non sono le contraddizioni inter-imperiali. Sebbene le rivalità tra stati continuino ad esistere, esse non sono dirompenti fintantoché le politiche nazionali sono condizionate dal capitale multinazionale e dai suoi "mercati". Questo tipo di condizionamento diverrà sempre più efficace con la crescita del numero e delle dimensioni delle grandi imprese, e specialmente con la crescita delle multinazionali basate nei paesi emergenti. D'altra parte la stessa distinzione tra Centro e Periferia dell'impero tende a essere sempre più incerta. Una cosa comunque sembra chiara: *nel prossimo futuro la Cina e altri grandi paesi emergenti entreranno a far parte del Centro imperiale*. Di conseguenza le rivalità inter-statali potrebbero tendere a inasprirsi ma, nello stesso tempo, il capitale multinazionale diventerà sempre più potente e la sua capacità di condizionare le politiche statali aumenterà.

Le contraddizioni fondamentali sono altre. E sono due, ma due che tendono a fondersi in una.¹²⁴ La prima è un'opposizione tra il Centro (allargato) e la Periferia dell'impero, tra i paesi in cui risiede la classe capitalistica dominante e un Sud in cui risiede la grande massa delle risorse umane e naturali depredate dal capitale globale. I processi disciplinari attraverso cui vengono estratti plusvalore e ricchezza dalla Periferia per trasferirli al Centro sono noti. Ne ho trattato nel terzo capitolo, e non ci tornerò sopra. Qui voglio solo ribadire che quei processi non si basano solo sui tradizionali meccanismi di sfruttamento economico post-coloniale, come lo scambio ineguale. Piuttosto passano attraverso dei dispositivi di destrutturazione delle culture e delle istituzioni tradizionali. Tali dispositivi mirano a creare le condizioni

¹²⁴ Amin (2002, 33) la chiama "principale", la seconda "fondamentale". È una distinzione sensata ma, dato che esse tendono a fondersi in un'unica contraddizione, non mi è sembrato necessario stabilire una gerarchia logica di quel tipo.

per la penetrazione del sistema capitalistico moderno nei paesi sfruttati. Il capitalismo globale non si limita a esportare merci e finanza, ma tende a esportare anche imprese e ideologie, a esportare se stesso come modo di produzione esclusivo. In tal modo le masse di dannati della terra asiatici, sudamericani e africani tendono a diventare masse di proletari moderni. Questo processo di trasformazione economica e sociale è già molto avanzato in buona parte dell'Asia e dell'America Latina, un po' meno in Africa, e non c'è dubbio che continuerà ad avanzare.

L'altra contraddizione fondamentale è la consueta opposizione di classe tra capitale e proletariato. La globalizzazione inasprisce quest'opposizione. Ha forti effetti di redistribuzione del reddito dai salari ai profitti e quindi tende a creare una massa crescente di proletari (occupati, sottoccupati, disoccupati, migranti) che vedono peggiorare continuamente le proprie condizioni di vita e di lavoro. La crisi attuale, con il forte aumento della disoccupazione che ha prodotto, ha accelerato il processo.

Sembra che il capitalismo neoliberista contemporaneo stia riattivando quelle condizioni d'impovertimento relativo crescente che Marx aveva osservato nel capitalismo liberista ottocentesco. Da una parte c'è una cerchia ristretta di capitalisti-speculatori che si arricchiscono sempre di più, dall'altra una massa crescente di proletari il cui reddito tende ad approssimarsi al livello di sussistenza, spesso superandolo verso il basso.

Tale tendenza con-danna all'inefficacia le pratiche riformiste dei partiti laburisti e socialdemocratici, e genera un processo di disarticolazione culturale e politica dei tradizionali movimenti operai nazionali, una sorta di "piazza pulita" delle vecchie difese organizzative e ideologiche che miravano a promuovere la classe operaia integrandola nei sistemi di potere nazionali.

Ed è questo complesso processo di cambiamento economico, sociale e politico che produrrà come effetto finale la *fusione delle due contraddizioni fondamentali* del capitalismo, quella tra Centro e Periferia e quella tra capitale e proletariato. Il capitale si propaga oltre i confini nazionali riproducendosi come propulsore dello sviluppo globale. In tal modo crea un proletariato mondiale che tende a essere sempre più omogeneo in termini di povertà economica e destituzione politica, una sempre più "rude razza

pagana” che crescerà di numero e di esasperazione. Ecco qual è *la* contraddizione fondamentale del capitalismo globale. Non potendo essere risolta o attenuata né con le politiche liberiste né con quelle mercantiliste messe in atto dagli attuali ceti dominati, è probabile che questa contraddizione s’inasprisca progressivamente fino a sboccare in una grande esplosione sociale internazionale. La crisi del 2007-2013 ne sta accelerando l’avvento.

L’affermazione dell’imperialismo globale porta con sé dei cambiamenti radicali nelle prospettive politiche della lotta di classe a livello internazionale. Contrariamente a quanto predetto dalle teorie del neoimperialismo e della dipendenza della seconda metà del ’900, oggi la relazione di sfruttamento tra il Centro e la Periferia non fa emergere il conflitto tra nazioni imperialiste e nazioni dipendenti come predominante rispetto al conflitto di classe. Nei paesi del Sud del mondo, specialmente quelli “emergenti”, l’intensificazione del processo di accumulazione è resa possibile da una sistematica compressione del costo del lavoro e da un forte aumento dello sfruttamento dei lavoratori nella fabbrica capitalistica. Generando una rapida penetrazione del capitale in tutta l’economia, questo processo fa crescere di numero i membri della classe operaia mentre ne fa aumentare la povertà relativa e la rabbia sociale. L’altro lato della medaglia è che il rapporto di dominio globale del capitale multinazionale porta a una crescita dei trasferimenti di plusvalore dal Sud al Nord del mondo che tuttavia non si risolve in un aumento di benessere per i lavoratori dei paesi avanzati bensì in una crescente concentrazione del reddito e della ricchezza nelle mani della classe capitalistica e in un impoverimento del proletariato. Le aristocrazie operaie tendono a scomparire e lo sfruttamento del lavoro ad aumentare.

Le principali conseguenze politiche sono tre. Innanzitutto le pratiche riformiste dei tradizionali movimenti operai perdono d’efficacia per mancanza di risorse economiche, sia nel Sud sia nel Nord del mondo. Si riduce sempre più la massa di plusvalore che gli stati possono gestire in vista di politiche di benessere pubblico. Gli spazi per il riformismo si stanno azzerando e i partiti laburisti e socialdemocratici, mentre vanno incontro a una sconfitta dopo l’altra quando provano ad attuare politiche sociali

avanzate, se vogliono mantenersi al potere sono indotti a diventare liberisti e porsi al servizio del grande capitale. In secondo luogo l'aumento della povertà e dello sfruttamento spinge i lavoratori ad assumere atteggiamenti sempre più antagonisti verso il capitalismo e le classi politiche che lo servono. Se lo sfacelo dei vecchi movimenti operai organizzati priva gli operai di armi di difesa politica e ideologica, li dispone però ad assumere posizioni sempre più radicali e potenzialmente rivoluzionarie. La terza importante conseguenza politica è che viene meno l'opposizione d'interessi immediati tra il proletariato del Nord del mondo e quello del Sud. Il che può portare all'emergere della coscienza di un interesse fondamentale comune a tutto il proletariato mondiale, l'interesse al rovesciamento del capitalismo.

BIBLIOGRAFIA

- AA. VV. 2002, *Non è vero: I dogmi del neoliberismo alla prova dei fatti*, Milano: Movimenti Cambiamenti.
- Adda M. 1998, *La mondialisation de l'économie*, Parigi: La Découverte.
- Acocella N. (a cura di), 2004, *Rapporto sulla povertà e le disuguaglianze nel mondo globale*, Napoli: Fondazione Premio Napoli.
- Acocella N. 2005, *La politica economica nell'era della globalizzazione*, Roma: Carocci.
- Alessandrini P., Fratianni M., Hughes Hallett A. e Presbitero A.F. 2012, "External Imbalances and Financial Fragility in the Euro Area", Mofir Working Paper N. 2012.
- Amin S. 2002, *Oltre il capitalismo senile: Per un XXI secolo non americano*, Milano: Punto Rosso.
- Amin S. 2004, *The Liberal Virus: Permanent War and the Americanization of the World*, Londra: Pluto Press.
- Amin S. 2008, "'Market Economy' or Oligopoly-Finance Capitalism?", *Monthly Review*, 59, aprile, <http://monthlyreview.org/2008/04/01/market-economy-or-oligopoly-finance-capitalism>
- Amin S. 2012, "Implosion of the European System", *Monthly Review*, 64, settembre, <http://monthlyreview.org/2012/09/01/implosion-of-the-european-system>
- Anand S. e Segal P. 2007, "What Do We Know about World Income Inequality?", *Journal of Economic Literature*, 46, 57-94.
- Apostolou, A. 2012, "Il nuovo Dachau: L'Unione Europea deve evolversi in federazione di stati", *Il Ponte*, 68, N. 11, 44-6.
- Archibugi D. e Iamarino S. 2002, "The Globalization of Technological Innovation: Definition and Evidence", *Review of International Political Economy*, 9, 98-122.

- Archibugi D. e Michie J. 1993, “The Globalization of Technology: Myths and Realities”, *Judge Institute of Management Studies*, N. 18, Cambridge: Cambridge University Press.
- Archibugi D. e Pietrobelli C. 2003, “The Globalization of Technology and Its Implications for Developing Countries: Windows of Opportunities or Further Burden?”, *Technological Forecasting and Social Change*, 70, 861-883.
- Arpaia A. e Pichelmann K. 2008, “Falling Wage Share: a Common Trend?”, Workshops N. 16, September, Oesterreichische Nationalbank.
- Arrighi G. 1994, *The Long Twentieth Century*, Londra: Verso.
- Arrighi G. 2005, “Hegemony Unraveling”, I, *New Left Review*, 32, 23-80, II, *New Left Review*, 33, 83-116.
- Ashman S. e Callinicos A. “Capital Accumulation and the State System: Assessing David Harvey’s *The New Imperialism*”, *Historical Materialism*, 14, 4, 107-31.
- Atkinson A. B. e Brandolini A. 2009, “Analysing the World Income Distribution”, Temi di discussione N. 701, Banca d’Italia.
- Bagnai A. 2012, *Il tramonto dell’euro: Come e perché la fine della moneta unica salverebbe democrazia e benessere in Europa*, Reggio Emilia: Imprimatur Editore.
- Baldwin R. 2006, *In or Out: Does It Matter? An Evidence-Based Analysis of the Euro’s Trade Effect*, Londra: Centre for Economic Policy Research.
- Balin B. J. 2008, “Basel I, Basel II, and Emerging Markets: A Nontechnical Analysis”, *The John Hopkins University School of Advanced International Studies*, Washington DC.
- Barba A. e Pivetti M. 2009, “Rising Household Debt: Its Causes and Macroeconomic Implications – A long Period Analysis”, *Cambridge Journal of Economics*, 33, 113-37.
- Barba A. e Pivetti M. 2011, “Changes in Income Distribution, Financial Disorder and Crisis”, in Brancaccio e Fontana (2011), 81-98.

- Barba Navaretti G. e Venables A. J. 2004, *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton: Princeton University Press.
- Barth et al. 2000, "Policy Watch: The Repeal of Glass-Steagall and the Advent of the Broad Bank", *Journal of Economic Perspectives*, 14, 191-204.
- Bartlett C. A. e Ghoshal S. 1991, *The Transnational Solution*, Cambridge MA: Harvard Business School.
- Beaud M. 1999, *Mondialisation, les mots et les choses*, Parigi: Karthala.
- Beck U. 1999, *Che cos'è la globalizzazione: Rischi e prospettive della società planetaria*, Roma: Carocci.
- Bello W. 2005, *Dilemmas of Domination*, New York: Metropolitan Books.
- Bellofiore R. 2009, "L'ipotesi della instabilità finanziaria e il 'nuovo' capitalismo", Paper presentato al Workshop *The Complexity of Financial Crisis in a Long-Period Perspective: Facts, Theory and Models*, Università di Siena.
- Bellofiore R. 2012, *La crisi globale, l'Europa, l'euro, la sinistra*, Trieste: Asterios.
- Berg A. G. e Nilsson T. 2010, "Do Liberalization and Globalization Increase World Inequality?", *European Journal of Political Economy*, 26, 488-505.
- Berg A. G. e Ostry J. D. 2011, "Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?", IMF Staff Discussion Note N. 11.
- Berger A. e Udell G. 2004, "The Institutional Memory Hypothesis and the Procyclicality of Bank Lending Behavior", *Journal of Financial Intermediation*, 12, 458-95.
- Bernanke B. e James H. 1991, "The *Gold Standard*, Deflation, and Financial Crisis in the Great Depression: An International Comparison", in R. G. Hubbard (a cura di), *Financial Markets and Financial Crises*, Chicago: University of Chicago Press, 33-68.

- Betti G., Cheli B., Lemmi A., e Verma V. 2006, “On the Construction of Fuzzy Measures for the Analysis of Poverty and Social Exclusion”, *Statistica & Applicazioni*, 4, 77-97.
- Betti G., Dabalén A., Ferré C. e Neri L. 2013, “Updating Poverty Maps Between Censuses: A Case Study of Albania”, in C.R. Laderchi, S. Savastano (a cura di), *Poverty and Exclusion in the Western Balkans*, Economic Studies in Inequality, Social Exclusion and Well-Being, vol. 8, New York: Springer, chap. 5.
- Bhalla S. 2002, *Imagine There's No Country: Poverty, Inequality and Growth in the Era of Globalization*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Bibow J. 2012, “The Euro Debt Crisis and Germany's Euro Trilemma”, Working Paper N. 721, The Levy Economics Institute.
- Blancard O. e Giavazzi F. 2002, “Current Account Deficits in the Euro Area: The End of the Feldstein-Horioka Puzzle?”, *Brooking Papers on Economic Activity*, N. 2, 147-86.
- Blancard O. e Giavazzi F. 2003, “Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labour Markets”, *The Quarterly Journal of Economics*, 118, 879-907.
- Bonaglia F. e Goldstein A. 2008, *Globalizzazione e sviluppo*, Bologna: Il Mulino.
- Borghesi S. e Vercelli A. 2005, *La sostenibilità dello sviluppo Globale*, Roma: Carocci.
- Boròn A. 2001, “El nuevo orden mundial y cómo desmontarlo”, in J. Seoane e E. Taddei (a cura di), *Resistencias mundiales. De Seattle a Porto Alegre*, Buenos Aires: CLACSO.
- Boròn A. 2002, *Imperio y imperialismo: Una lectura crítica de Michael Hardt y Antonio Negri*, Buenos Aires: Paydòs.
- Bourguignon F. e Morrisson C. 2002, “Inequality among World Citizens: 1820-1992”, *American Economic Review*, 92, 727-44.
- Brakman S., Garretsen H., e van Marrewijk C. 2006, “Cross-

- Border Mergers & Acquisitions: The Facts as a Guide for International Economics”, Cesifo Working Paper N. 1823.
- Brancaccio E. e Fontana G. (a cura di), 2011, *The Global Economic Crisis: New Perspectives on the Critique of Economic Theory and Policy*, Londra: Routledge.
- Brancaccio E. e Passerella M. 2012, *L'austerità è di destra: E sta distruggendo l'Europa*, Milano: Il Saggiatore.
- Brander J. e Spencer B. 1981, “Tariffs and the Extraction of Foreign Monopoly Rents under Potential Entry”, *Canadian Journal of Economics*, 14, 371-89.
- Brander J. e Spencer B. 1985, “Export Subsidies and International Market Share Rivalry”, *Journal of International Economics*, 16, 83-100.
- Brenner R. 1986, “The Social Basis of Economic Development”, in J. Roemer (a cura di), *Analytical Marxism*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Brewer A. 1985, “Trade with Fixed Real Wages and Mobile Capital”, *Journal of International Economics*, 18, 177-86.
- Britto G. 2008, “Productivity Growth and Space: A Multilevel Verdoorn Model”, Cambridge Centre for Economic and Public Policy, Working Paper N. 03-08, University of Cambridge.
- Broda C. e Tille C. 2003, “Coping with Terms-of-Trade Shocks in Developing Countries” *Current Issues in Economics and Finance*, 9, 1-7.
- Buckley P. J. e Casson M. C. 1976, “A Long-Run Theory of the Multinational Enterprise”, in P. J. Buckley e M. C. Casson (a cura di), *The Future of the Multinational Enterprise*, Londra: Macmillan, 32-65.
- Caldarelli G. 2012, *La tutela dei diritti di proprietà intellettuale secondo gli accordi TRIPS*, Tesi di laurea, Università di Siena.
- Callinicos A. 1991a, “Marxism and Imperialism Today”, *International Socialism*, 50, 3-48.

- Callinicos A. 1991b. *The Revenge of History, Marxism and the East European Revolutions*, University Park: The Pennsylvania State University Press.
- Callinicos A. 2005, “Imperialism and Global Political Economy”, *International Socialism*, 108, 109-27.
- Callinicos A. 2007, “Does Capitalism Need the State System?”, *Cambridge Review of International Affairs*, 20, 533-49.
- Callinicos A. 2009, *Imperialism and Global Political Economy*, Cambridge: Polity Press.
- Calvo G e Reinhart C. 1999, “Capital Flow Reversals, the Exchange Rate Debate, and Dollarization”, *Finance and Development*, 36, 13-15.
- Calvo G e Reinhart C. 2000, “When Capital Inflows Come to a Sudden Stop: Consequences and Policy Options”, in P. Kenen e A. Swoboda (a cura di), *Reforming the International Monetary System*, Washington: International Monetary Fund, 175-201.
- Cantwell J. 1989, *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Oxford: Blackwell.
- Cantwell J. 1992, “Innovation and Technological Competitiveness”, in P. J. Buckley e M. C. Casson (a cura di), *Multinational Enterprises in the World Economy: Essays in Honour of John Funning*, Aldershot: Elgar, 20-40.
- Carrel P. e Heller G. 2012, “US Raises Pressure for Euro Zone Crisis Action”, *Reuters*, 1 agosto, <http://www.reuters.com/article/2012/08/01/us-eurozone-idUSBRE8700AZ20120801>
- Casadio M., Petras J. e Vasapollo L. 2004, *Clash! Scontro tra potenze*, Milano: Jaca Book.
- Cecchetti S., Mohanty M. S. e Zampolli F. 2010, “The Future of Public Debt: Prospects and Implications”, BIS Working Paper N. 300.
- Celik S. e Basdas U. 2010, “How Does Globalization Affect Income Inequality? A Panel Data Analysis”, *International*

Advances in Economics, 16, 358-70.

- Cesaratto S. 2011, “Notes on Europe, German Mercantilism and the Current Crisis”, in Brancaccio e Fontana (2011), 246-260.
- Cesaratto S. 2012, “Il vecchio e il nuovo della crisi Europea”, in Cesaratto e Pivetti (2012), 26-43.
- Cesaratto S. e Pivetti M. (a cura di), 2012, *Oltre l’austerità*, Roma: Micromega.
- Cesaratto S. e Stirati A. 2011, “Germany in the European and Global Crises”, *International Journal of Political Economy*, 39, 56-87.
- Chen S. e Ravallion 2001, “How Did the World’s Poor Fare in the 1990’s?” *Review of Income and Wealth*, 47, 283-300.
- Chen S. e Ravallion M. 2007, “Absolute Poverty Measures for the Developing World: 1981-2004”, World Bank Policy Research Working Paper Series N. 4211.
- Chen S. e Ravallion M. 2008, “The Developing World Is Poorer Than We Thought, But No Less Successful in the Fight against Poverty”, World Bank Policy Research Working Paper N. 4703.
- Chen S. e Ravallion M. 2012, “An Update to The World Bank’s Estimates of Consumption Poverty in the Developing World”, World Bank, Briefing Note, http://siteresources.worldbank.org/INTPOVCALNET/Resources/Global_Poverty_Update_2012_02-29-12.pdf
- Chesnais F. 1998-9, “Actualizar la noción de imperialismo para comprender la crisis en curso”, *Herramienta. Revista de debate y crítica marxista*, Autunno, 13-37.
- Chesnais F. 2011, *Debiti illegittimi e diritto all’insolvenza*, Roma: Derive Approdi.
- Chick V. 2009, “The Current Bank Crisis: An Evolutionary View”, Paper presentato al Workshop *The Complexity of Financial Crisis in a Long-Period Perspective: Facts, Theory and Models*, Università di Siena.

- Collier P. and Dollar D. 2002, *Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, World Bank Policy Research Report, Oxford: Oxford University Press.
- Confindustria, 2013, *Progetto Confindustria per l'Italia: Crescere si può, si deve*, http://www.astrid-online.it/La-produtt/Documenti/CONFINDUSTRIA-Progetto-per-l-Italia_23_01_13.pdf
- Corn D. 2008, "Foreclosure Phil", <http://motherjones.com/politics/2008/05/foreclosure-phil>.
- Cornia A. G. 2003, "The Impact of Liberalization and Globalization on Income Inequality in Developing and Transitional Economies", CESifo Working Paper N. 843.
- Correia I., Farhi E., Nicolini J. P. e Teles P. 2011, "Unconventional Fiscal Policy at the Zero Bound", NBER Working Papers N. 16758.
- Correia I., Nicolini J. P. e Teles P. 2008, "Optimal Fiscal and Monetary Policy: Equivalence Results", *Journal of Political Economy*, 116, 141-70.
- Costabile L. 2009, "Current Global Imbalances and the Keynes Plan: A Keynesian Approach for Reforming the International Monetary System", *Structural Change and Economic Dynamics*, 20, 79-89.
- Cowling K. e Sugden R. 1998, "The Essence of the Modern Corporation: Markets, Strategic Decision-Making and the Theory of the Firm", *The Manchester School*, 66, 59-86.
- D'Angelillo M. e Paggi L. 2012, "Deutschland, Deutschland... Über Alles", in Cesaratto e Pivetti (2012), 55-70.
- De Cecco M. 1999, *L'oro di Europa*, Roma: Donzelli.
- De Angelis M. 2004, "Separating the Doing and the Deed", *Historical Materialism*, 12, 57-87.
- De Grauwe P. 2006, *On Monetary and Political Union*, Catholic University of Leuven, Department of Economics, maggio.
- De Grauwe P. e Yuemei J. 2012, "Self-Fulfilling Crises in the

- Eurozone: An Empirical Test”, CESifo Working Papers N. 3821.
- Devereaux C., Lawrence R.Z. e Watkins M.D. 2006, *Case Studies in US Trade Negotiation*, vol. 1, *Making the Rules*, vol. 2, *Resolving Disputes*, Washington, DC: Institute for International Economics.
- Dixit A. 1984, “International Trade Policies for Oligopolistic Industries”, *Economic Journal Supplement*, 94, 1-16.
- Dollar D. e Kraay A. 2001a, “Growth is Good for the Poor”, World Bank Policy Research Working Paper N. 2587.
- Dollar D. e Kraay A. 2001b, “Trade, Growth, and Poverty”, World Bank Policy Research Working Paper N. 2615.
- Dooley M. P., Folkerts-Landau D. e Garber P. 2003, “An Essay on the Revived Bretton Woods System”, NBER Working Paper Series N. 8871.
- Drahos P. 1995, “Global Property Rights in Information: The Story of TRIPS at the GATT”, *Prometheus*, 13, 6-19.
- Drahos P. e Mayne R. 2002, *Global Intellectual Property Rights: Knowledge, Access and Development*, Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Dreher A. e Gaston N. 2008, “Has Globalization Increased Inequality?”, *Review of International Economics*, 16, 516-36.
- Driskill R. 2007, “Deconstructing the Argument for Free Trade”, <http://www.vanderbilt.edu/econ/faculty/Driskill/DeconstructingfreetradeAug27a2007.pdf>
- Dunning J. H. 2000, “The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity”, *International Business Review*, 9, 163-90.
- ECB, 2011, *The International Role of the Euro*, Francoforte s. M.: European Central Bank, <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/euro-international-role201107en.pdf>
- Eggertsson G. B. e Krugman P. R. 2011, “Debt, Deleveraging,

and the Liquidity Trap: A Fisher-Minsky-Koo Approach”, <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~gep575/seminars/spring2011/EK.pdf>.

Eichengreen B. e Bordo M. D. 2002, “Crises Now and Then: What Lessons from the Last Era of Financial Globalization?”, NBER Working Paper N. 8716.

Eichengreen B. e Hausmann R. 1999, “Exchange Rates and Financial Fragility”, NBER Working Paper Series N. 7418, http://akson.sgh.waw.pl/~cwojcik/teaching/ee_fall/er%20and%20financial%20fragility%20Eichengreen.pdf

Eichengreen B. e Sachs J. 1985, “Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s”, *Journal of Economic History*, 45, 925-46.

Elbers C., Lanjouw J. O. e Lanjouw P. 2003, “Micro-Level Estimation of Poverty and Inequality”, *Econometrica*, 71, 355-364.

Ellis L. e Smith K. 2007, “The Global Upward Trend in the Profit Share”, BIS Working Papers N. 231, Bank for International Settlements.

Ellwood W. 2001, *The No-Nonsense Guide to Globalization*, Londra: Verso.

Emmanuel A. 1972, *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*, New York: Monthly Review Press.

Epstein G. 2011, “The Role and Control of Multinational Corporations in the World Economy”, in J. Michie (a cura di), *The Handbook of Globalization*, 2a edizione, Cheltenham: Elgar.

European Commission, 2012, *Annual Macro-Economic Database*, Bruxelles, http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm

Eurostat, 2002, *European Social Statistics: Income, Poverty and Social Exclusion, Second report*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Eurostat, 2012, *Statistics by Theme*,

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_li02&lang=en

- Evans G. E. 1994, “Intellectual Property as a Trade Issue: The Making of the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights”, *World Competition*, 18, 137-80.
- Fabbrini S. 2012, “I Quattro doveri della politica verso i cittadini”, *Il Sole 24 ore*, 19 settembre.
- Farhi E., Gopinath G. e Itskhoki O. 2011, “Fiscal Devaluations”, NBER Working Paper Series N. 17662.
<http://www.nber.org/papers/w17662>
- Farhi E., Gopinath G. e Itskhoki O. 2012, “A Devaluation Option for Southern Europe”, *Project Syndicate*, 4 marzo.
- Feenstra R. e Hanson G. 1999, “The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990”, *Quarterly Journal of Economics*, 114, 907-40.
- Felipe J. e Lim J. 2005, “Export or Domestic-Led Growth in Asia?”, ERD Working Paper N. 69.
- Ferreira F. H. G. e Ravallion M. 2008, “Global Poverty and Inequality: A Review of the Evidence”, World Bank Policy Research Working Paper N. 4623.
- Ferrero P. 2012, *Pigs! La crisi spiegata a tutti*, Roma: Derive Approdi.
- Ferri P. e Variato A. M. 2009, “Financial Fragility in a Macro Model à la Minsky with Regime Switching”, Paper presentato al Workshop *The Complexity of Financial Crisis in a Long-Period Perspective: Facts, Theory and Models*, Università di Siena.
- Financial Stability Board, 2012, *Global Shadow Banking Monitoring Report*, novembre,
http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_121118c.pdf
- Fiorentini R. 2011, “The Increasing Inequality in Income Distribution: A Note”, Working Paper Series N. 19, Department of

Economics, Università di Verona.

- Fiorentini R. e Montani G. 2012, *The New Global Political Economy: From Crisis to Supranational Integration*, Cheltenham: Elgar.
- Fisher I, 1933, “The Debt Deflation Theory of Great Depressions”, *Econometrica*, 1, 337-57.
- Fornasari F. 2009, “I dati e gli insegnamenti della crisi finanziaria USA”, *Economia Italiana*, N. 1, 53-110.
- Foster J. B. 2003, “The New Age of Imperialism”, *Monthly Review*, 55, N. 3.
- Franco F. 2011, “Improving Competitiveness through Fiscal Devaluation: The Case of Portugal”, Universidade Nova de Lisboa,
<http://competitividade.com.sapo.pt/documentos/fiscaldev.pdf>
- Fратиanni M. 2008, “Financial Crises, Safety Nets and Regulation”, *Rivista Italiana degli Economisti*, 2008.
- Fратиanni M. e Marchionne F. 2009, “Il ruolo delle banche nella crisi finanziaria dei *subprime*”, *Economia Italiana*, N. 1, 11-51.
- Fuchs C. 2010, “New Imperialism: Information and Media Imperialism?”, *Global Media and Communication*, 6, 33-60.
- Fujimoto T. e Shiozawa Y. 2011-2012, “Inter and Intra Company Competition in the Age of Global Competition: A Micro and Macro Interpretation of Ricardian Trade Theory”, *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 8(1), 1-37; 8(2), 193-231.
- Gabriel J. 2000, *The Dollar Hegemony: Dollar, Dollarization and Progress*, Bloomington IN: Writers Club Press
- Gallino L. 2000, *Globalizzazione e disuguaglianze*, Roma: Laterza.
- Gandolfo G. 1998, *International Trade Theory and Policy*, Berlino: Springer.

- Ghosh A. *et al.* 2002, “IMF-Supported Programs in Capital Account Crises”, Occasional Paper N. 210, Washington DC: International Monetary Fund.
- Ghoshal S. e Nohria N. 1997, *The Differentiated MNC: Organizing Multinational Corporations for Value Creation*, San Francisco CA: Jossey-Brass.
- Giacché V. 2009, “Karl Marx e la crisi del XXI secolo”, Introduzione a K. Marx, *Il capitalismo e la crisi*, Roma: Derive Approdi.
- Giacché V. 2012a, *Titanic Europa: La crisi che non ci hanno raccontato*, Roma: Aliberti.
- Giacché V. 2012b, “Quattro errori sulla Cina”, *Essere Comunisti*, 6, 28-39.
- Gibson B. 1980, “Unequal Exchange; Theoretical Issues and Empirical Findings”, *Review of Radical Political Economics*, 12, 15-35.
- Gilpin R. 2000, *The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century*, Princeton: Princeton University Press.
- Godley W. 1992, “Maastricht and All That”, *London Review of Books*, 8 ottobre.
- Goldberg P. K. e Pavcnik N. 2007, “Distributional Effects of Globalization in Developing Countries”, *Journal of Economic Literature*, 45, 39-82.
- Goldstein A. e Piscitello L. 2007, *Le multinazionali*, Bologna: Il Mulino.
- Gollin D. 2002, “Getting Income Shares Right”, *Journal of Political Economy*, 110, 458-74.
- Gowan P. 1999, *The Global Gamble*, Londra: Verso.
- Graham E. M. 1998, “Market Structure and the Multinational Enterprise: A Game-Theoretic Approach”, *Journal of International Business Studies*, 29, 67-83.
- Gram H. 2010, “Samuelson, Sraffa and Steedman on Compara-

tive Advantage”, in Vint, Metcalfe, Kurz, Salvadori e Samuelson (2010), 69-81.

Graves R. 1960, *The Greek Myths*, revised edition: [http://www.24grammata.com/wp-content/uploads/2011/12/Robert-Graves-The-Greek-Myths-24grammata.com .pdf](http://www.24grammata.com/wp-content/uploads/2011/12/Robert-Graves-The-Greek-Myths-24grammata.com.pdf)

Guscina A. 2006, “Effects of Globalization on Labor’s Share in National Income”, IMF Working Papers N. 06/294.

Haass R. N. 2002, *The Reluctant Sheriff: The United States After the Cold War*, New York: Council on Foreign Relations Books.

Hahn F. 1998, “Reconsidering Free Trade”, in G. Cook (a cura di), *The Economic and Politics of International Trade*, Londra: Routledge.

Hamilton J. 1987, “Monetary Factors in the Great Depression”, *Journal of Monetary Economics*, 19, 145-69.

Hamilton J. 1988, “The Role of the International *Gold Standard* in Propagating the Great Depression”, *Contemporary Policy Issues*, 6, 67-89.

Hardt M. e Negri A. 2000, *Empire*, Cambridge MA: Harvard University Press, http://www.angelfire.com/cantina/negri/HAREMI_unprintable.pdf

Harman C. 2003, “Analysing Imperialism”, *International Socialism*, 99, 3-81.

Harvey D. 1996, “Il problema della globalizzazione”, *Marxismo Oggi*, 9, 125-40.

Harvey D. 2003, *The New Imperialism*, Oxford: Oxford University Press.

Hayes C. 2009, “Bankers’ Paradise: Capitolism”, *The Nation*, 8 giugno.

Helpman E. 1984, “A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations”, *Journal of Political Economy*,

92, 451-71.

Helpman E. 2011, *Understanding Global Capital*, Cambridge MA: Harvard University Press.

Helpman E. e Krugman P. R. 1985, *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, Cambridge MA: MIT Press.

Helpman E. e Krugman P. R. 1989, *Trade Policy and Market Structure*, Cambridge MA: MIT Press.

Heshmati A. 2005, "The Relationship between Income Inequality, Poverty, and Globalization", Working Papers RP2005/37, World Institute for Development Economic Research.

Hess C. e Ostrom E. 2006, *Understanding Knowledge as a Commons: From Theory to Practice*, Cambridge MA: MIT Press.

Hilferding, R. 1910, *Das Finanzkapital: Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*, Vienna: Wiener Volksbuchhandlung. Tr. it. *Il capitale finanziario*, Milano: Feltrinelli, 1976.

Himanshu, 2009, "New Global Poverty Estimates: What do These Mean?"
http://docsfiles.com/pdf_new_global_poverty_estimates_what_do_these_mean.html

Hobson J. A. 1902a, *Imperialism: A Study*, Londra: Nisbet.

Hobson J. A. 1902b, "The Economic Taproot of Imperialism", *Contemporary Review*, agosto.

Hobson J. A. 1902c, "The Scientific Basis of Imperialism", *Political Science Quarterly*, settembre.

Hoffman A. 2009, "U.S. Global Hegemony: The Beginning ... And the End", *GoldSeek.com*, 19 aprile,
<http://news.goldseek.com/GoldSeek/1240158180.php>

Hubbard R. G. (a cura di), 1990, *Asymmetric Information, Corporate Finance, and Investment*, Chicago: University of Chicago Press.

Husson M. 2008, "The Upward Trend in the Rate of Exploita-

tion”, *International Viewpoint*, febbraio.

Husson M. e Bensaïd D. (a cura di), 2001, *Il nuovo disordine mondiale: L'imperialismo oggi e il movimento che lo contesta*, Milano: Nuove Edizioni Internazionali.

Hymer, S. H. 1976, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge MA: MIT Press. Posthumously Published PhD Dissertation (1960).

Hymer S. H. 1979, *The Multinational Corporation: A Radical Approach*, Cambridge: Cambridge University Press.

Ietto-Gillies G. 2002, “Hymer, the Nation-State and the Determinants of Multinational Corporations’ Activities”, *Contributions to Political Economy*, 21, 43-54.

Ietto-Gillies G. 2011, “Strategies of Transnational Companies in the Context of the Governance Systems of Nation-States”, in M. Ugur e D. Sunderland (a cura di), *Does Economic Governance Matter? Governance Institutions and Outcomes*, Cheltenham: Elgar.

Ietto-Gillies G. 2012, *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects*, Cheltenham: Elgar.

ILO, 2008, *World of Work Report 2008: Income Inequalities in the Age of Financial Globalization*, Ginevra: International Institute for Labour Studies.

IMF, 2011a, *Enhancing International Monetary Stability: A Role for the SDR*, Washington: IMF.

IMF, 2011b, *Strengthening the International Monetary System: Taking Stock and Looking Ahead*, Washington: IMF.

IMF, 2011c, *Addressing Fiscal Challenges to Reduce Economic Risks*, World Economic and Financial Surveys, *Fiscal Monitor*, settembre.

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2011/02/pdf/fm1102.pdf>

IMF, 2012a, *World Economic Outlook*,

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/index.htm>

- IMF, 2012b, *Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER)*,
<http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/index.htm>
- IMF, 2013, *World Economic Outlook Update*, gennaio,
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/update/01/index.htm>
- Jaffe A. B. e Lerner J. 2004, *Innovation and Its Discontents: How Our Broken Patent System Is Endangering Innovation and Progress, and What to Do about It*, Princeton NJ: Princeton University Press.
- Kaldor N. 1966, *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kaplan R. D. 2010, “A World with no One in Charge”, *The Washington Post*, 5 dicembre.
- Kautsky K. 1892, *The Class Struggle (Erfurt Program)*, Londra: Charles H. Kerr & Co, 1910,
<http://www.marxists.org/archive/kautsky/1892/erfurt/index.htm>
- Kemp T. 1967, *Theories of Imperialism*, Londra: Dobson.
- Kiely R. 2005, “Capitalist Expansion and the Imperialism-Globalization Debate”, *Journal of International Relations and Development*, 8, 27–57.
- Kiff J. e Klyuev V. 2009, “Foreclosure Mitigation Efforts in the US: Approaches and Challenges”, *International Monetary Fund Staff Position Note*, SPN/09/02, 18 febbraio.
- Kindleberger C. 1978, *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises*, New York: Basic Books.
- Kindleberger C. P. e Aliber R. 2005, *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises*, Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Kindleberger C. P. 1984, “Banking and Industry between the Two Wars: An International Comparison”, *Journal of European Economic History*, 13, 7-28.

- Klein N. 2007, *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*, Toronto: Knopf Canada.
- Knickerbocker F. T. 1973, *Oligopolistic Reaction and Multi-national Enterprise*, Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University.
- Kose M. A. 2002, “Explaining Business Cycles in Small Open Economies: How Much Do World Prices Matter?”, *Journal of International Economics*, 56, 299-327.
- Kose M. A., Prasad E., Rogoff K. e Wei S.-J. 2006, “Financial Globalization: A Reappraisal”, IMF Working Papers N. 189.
- Kregel J. 2008, “Minsky’s Cushions of Safety”, Public Policy Brief N. 93, The Levy Economics Institute.
- Krueger A. 1999. “Measuring Labor’s Share”, *American Economic Review*, 89, 45-51.
- Krugman P. R. 1979, “Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade”, *Journal of International Economics*, 9, 469-79.
- Krugman P. R. 1986, *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge MA: MIT Press.
- Krugman P. R. 1991, “Increasing Returns and Economic Geography”, *Journal of Political Economy*, 99, 483-99.
- Krugman P. R. 1998, “What’s New about the New Economic Geography?”, *Oxford Review of Economic Policy*, 14, 7-17.
- Krugman P. R. 2009, “Actually Existing Minsky”, <http://krugman.blogs.nytimes.com/2009/05/19/actually-existing-minsky/>
- Krugman P. R., Obstfeld M. e Melitz M. J. 2012, *Economia internazionale*, 2 voll. 5a edizione, Milano: Pearson.
- Kurz H. D. e Salvadori N. (2010), “Trade Equilibrium Among Growing Economies: Some Extensions”, in Vint, Metcalfe, Kurz, Salvadori e Samuelson (2010), 106-14.
- Lane P.R. 2006, “The Real Effects of European Monetary Union”, *Journal of Economic Perspectives*, 20, 46-66.

- Langot F., Patureau L. e Sopraseuth T. 2012, “Optimal Fiscal Devaluation”, IZA Discussion Paper Series N. 6624.
<http://ftp.iza.org/dp6624.pdf>
- Lanoszka A. 2003, “The Global Politics of Intellectual Property Rights and Pharmaceutical Drug Policies in Developing Countries”, *International Political Science Review*, 24, 181-197.
- Lapavitsas C. *et al.* 2010, “Euro-zone Crisis: Beggar Thyself and Thy Neighbour”, *RMF Occasional Report*, marzo,
<http://researchonmoneyandfinance.org/media/reports/eurocrisis/fullreport.pdf>
- Lardy N. R. 2006, “China: Toward a Consumption-Driven Growth Path”, *Policy Briefs in International Economics*, Washington DC: Institute for International Economics.
- Layne C. D. 2009, “America’s Middle East Grand Strategy after Iraq: The Moment for Offshore Balancing Has Arrived”, *Review of International Studies*, 35, 5-25,
<http://journals.cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage=online&aid=3291800>
- Leaven L. e Fabian V. 2008, “Systemic Bank Crises: A New Database”, IMF Working Paper WP/08/224.
- Lemmi A. e Betti G. (a cura di), 2006, *Fuzzy Set Approach to Multidimensional Poverty Measurement*, New York: Springer.
- Lenin, V. I. 1915, “Preface” to N. Bukharin, *Imperialism and the World Economy*, Lenin Internet Archive, 2004,
<http://www.marxists.org/archive/lenin/works/1915/dec/00.htm>
- Lenin, V. I. 1917, *Imperialism, the Highest Stage of Capitalism: A Popular Outline*, Lenin Internet Archive, 2005,
<http://www.marxists.org/archive/lenin/works/1916/imp-hsc/>
- Leonardi R. e Nanetti R. (a cura di), 1990, *The Regions and European Integration: The Case of Emilia-Romagna*, Londra: Pinter.
- Lim M.-H. 2008, “Old Wine in a New Bottle: Subprime Mortgage Crisis – Causes and Consequences”, Working Paper N.

532, The Levy Economics Institute.

Lindert P. H. e Morton P. J. 1989, "How Sovereign Debt Has Worked", in J. D. Sachs (a cura di), *Developing Country Debt and Economic Performance*, vol. I, Chicago; University of Chicago Press.

Liu H. C. K. 2002, "Dollar Hegemony Has Got To Go", *Asia Times Online*, April 11, <http://www.atimes.com/global-econ/DD11Dj01.html>

Longo M. 2012, "Quei rialzi sincronizzati e il timore di un ribasso", *Il Sole 24 Ore*, 23 febbraio.

Lorentz A. 2009, "Evolutionary Micro-Founded Technical Change and The Kaldor-Verdoorn Law: Estimates from an Artificial World", *Papers on Economics and Evolution*, Jena: Max Planck Institute of Economics, Evolutionary Economics Group.

Maddison A. 2010, *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*, Horizontal-file_02-2010.xls

Maddison Project, 2013, *GDP per capita*, mpd_2013-01.xlsx

Maffeo V. 2012, "La crisi economica e il ruolo della BCE", in Cesaratto e Pivetti (2012), 111-21.

Magee S. P., Yoo K.-Y, Choi N e Lee H. S. 2005, "The United States is a Small Country in World Trade: Further Evidence and Implications for Globalization", <http://bear.warrington.ufl.edu/dinopoulos/Bhagwati/PDF/Magee.pdf>

Malinconico R. 2001, "Quando i minuti diventano ore: Tentativo di ragionamento sul neoimperialismo", in Husson e Bensaïd (2001).

Mandel E. 1975, *Late Capitalism*, Londra: NBL.

Mandelbaum M. 2005, *The Case for Goliath: How America Acts as the World's Government in the Twenty-first Century*, New York: Public Affairs.

Markusen J. R. 2002, *Multinational Firms and the Theory of In-*

- ternational Trade*, Cambridge MA: MIT Press.
- Marx K. 1964, *Il Capitale*, 3 voll. Roma: Editori Riuniti.
- Marx K. 1969, *Il Capitale: Libro I, capitolo VI inedito*, Firenze: La Nuova Italia.
- Marx K. 1970, *Lineamenti fondamentali della critica dell'economia politica*, 2 voll. Firenze: La Nuova Italia.
- Marx K. 1971, "Discorso sulla questione del libero scambio", in *Miseria della filosofia*, Roma: Editori Riuniti.
- Marx K. e Engels F. 1962, *Manifesto del partito comunista*, Torino: Einaudi.
- McCombie J., Pugno M. e Soro B. (a cura di) 2003, *Productivity Growth and Economic Performance, Essays on Verdoorn's Law*, Houndmills: Palgrave Macmillan.
- McCombie J. e Roberts M. 2007, "Returns to Scale and Regional Growth: The Static-Dynamic Verdoorn Law Paradox Revisited", *Journal of Regional Science*, 47, 179–208.
- McMichael P. 2000, *Development and Social Change: A Global Perspective*, Thousand Oaks CA: Pine Forge.
- Melitz M. J. 2003, "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, 71, 1695-725.
- Metcalf J. S. e Steedman I. (1973a), "Heterogeneous Capital and the Heckscher-Ohlin-Samuelson Theory of Trade", in J. M. Parkin e A. R. Nobay (a cura di), *Essays in Modern Economics*, Londra : Longman. Anche in Steedman (1979a).
- Metcalf J. S. e Steedman I. (1973b) "The Non-Substitution Theorem and International Trade Theory", *Australian Economic Papers*, 12, 267-9. Anche in Steedman (1979a).
- Metcalf J. S. e Steedman I. (1974), "A Note on the Gain from Trade", *Economic Record*, 50, 581-95. Anche in Steedman (1979a).
- Milanovic B. 2002, "Can We Discern the effects of Globalization on Income Distribution? Evidence from Household

- Budget Surveys”, World Bank Policy Research Working Paper Series N. 2876.
- Milanovic B. 2009, “Global Inequality and the Global Inequality Extraction Ratio: The Story of the Past Two Centuries”, World Bank Policy Research Working Paper Series N. 5044.
- Milanovic B. 2012, “Global Inequality Recalculated and Updated: The Effect of New PPP Estimates on Global Inequality and 2005 Estimates”, *Journal of Economic Inequality*, 10, 1-18.
- Milios J. e Sotiropoulos D. P. 2009, *Rethinking Imperialism: A Study of Capitalist Rule*, Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Milner H. V. e Yoffie D. B. 1989, “Between Free Trade and Protectionism: Strategic Trade Policy and a Theory of Corporate Trade Demand”, *International Organization*, 43, 239-72.
- Minsky H. P. 1982, *Can “It” Happen Again? Essays on Instability and Finance*, New York: Sharpe.
- Minsky H. P. 1986, *Stabilizing an Unstable Economy*, New York: McGraw-Hill.
- Morin F. 2006, *Le nouveau mur de l’argent*, Parigi: Seuil.
- Mundell R. 2005, “The Case for a World Currency”, *Journal of Policy Modelling*, 27, 465-75.
- Nesvetailova A. 2008, “The End of a Great Illusion: Credit Crunch and Liquidity Meltdown”, DIIS Working Paper N. 2008/24, Copenhagen: Danish Institute for International Studies.
- NPR, 2012, “Poverty in the U.S. by the Numbers”, <http://www.npr.org/2012/07/10/156387172/poverty-in-the-u-s-by-the-numbers>
- Oatley T. 2007, *International Political Economy: Interests and Institutions in the Global Economy*, Harlow: Longman.
- Obstfeld M. 2009, “International Finance and Growth in Developing Countries: What Have We Learned?”, *IMF Staff Papers*, 56, 63-111.

- OECD, 2008, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Parigi: OECD Publishing.
- OECD, 2011, *Divided We Stand. Why Inequality Keeps Rising. An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings*, Parigi: OECD Publishing.
- Onado M. 2012, *Finanza shock*, Milano: Il Sole 24 Ore.
- O'Rourke K. H. 2001, "Globalization and Inequality: Historical Trends", NBER Working Paper N. 8339.
- Ottaviano G. I. P. 2010, "'New' New Economic Geography: Firm Heterogeneity and Agglomeration Economies", *Journal of Economic Geography*, 11, 231-40.
- Palma J. G. 2006, "Globalizing Inequality: 'Centrifugal' and 'Centripetal' Forces at Work", DESA Working Paper N. 35.
- Palma J. G. 2009, "The Revenge of the Market on the Rentiers: Why Neoliberal Reports of the End of the History Turned out to Be Premature", *Cambridge Journal of Economics*, 33, 829-66.
- Panić M. 2011, *Globalization: A Threat to International Cooperation and Peace?*, 2a edizione, Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Panitch L. 2000, "The New Imperial State", *New Left Review*, 11, 5-20.
- Panitch L. e Gindin S. 2004, "Global Capitalism and American Empire", in L. Panitch e C. Leys (a cura di), *The New Imperial Challenge*, in *Socialist Register*, Londra: Merlin, 1-42.
- Panitch L. e Gindin S. 2005, "Finance and American Empire", in L. Panitch e C- Leys (a cura di), *The Empire Reloaded*, in *Socialist Register*, Londra: Merlin, 46-81.
- Pape R. A. 2009, "Empire Falls", *The National Interest*, 22 gennaio, <http://nationalinterest.org/article/empire-falls-2952>
- Parrinello S. 1970, "Introduzione a una teoria neo-ricardiana del commercio internazionale", *Economia Internazionale*, 25, 267-321.

- Parrinello S. 2010, "The Notion of National Competitiveness in a Global Economy", in Vint, Metcalfe, Kurz, Salvadori e Samuelson (2010), 49-68.
- Patel P. e Pavitt K. 1991, "Large Firms in the Production of the World's Technology: An Important Case of non-Globalization", *Journal of International Business Studies*, 1, 1-21.
- Patel P. e Pavitt K. 1994, "The Nature and Economic Importance of the National Innovation Systems", *STI Review (OECD)*, N. 14, 9-32.
- Peoples J. e Sugden R. 2000, "Divide and Rule by Transnational Corporations", in C. N. Pitelis e R. Sugden (a cura di), *The Nature of the Transnational Firm*, Londra: Routledge, 174-92.
- Perelstein J. S. 2009, "Macroeconomic Imbalances in the United States and their Impact on the International Financial System", Working Paper N. 554, The Levy Economics Institute.
- Petras J. e Veltmeyer H. 2001, *Globalization Unmasked: Imperialism in the XXIst Century*, Londra: Zed Books.
- Petri F. 2012, "Una prospettiva disincantata sulla crisi economica contemporanea e sulla teoria economica contemporanea", in P. Della Porta (a cura di), *Crisi dell'economia e crisi della teoria economica?* Napoli: Liguori.
- Pietroburgo A. 2009, "The End of American Hegemony", *Enzine Articles*, 5 aprile, <http://ezinearticles.com/?The-End-of-American-Hegemony&id=2207395>
- Pizzuto P. 2012, *Disuguaglianza e povertà nell'economia globale contemporanea*, Tesi di laurea, Università di Siena.
- Pogge T. 2010, "How Many Poor People Should There Be? A Rejoinder to Ravallion", in S. Anand, P. Segal e J. E. Stiglitz (a cura di), *Debates on the Measurement of Global Poverty*, Oxford: Oxford University Press, 102-114.
- Quaresima G. 2011, *La globalizzazione e le nuove teorie dell'imperialismo*, Pistoia: Petite Plaisance.

- Qureshi M. S. e Wan G. 2008, “Distributional Consequences of Globalization: Empirical Evidence from Panel Data”, *Journal of Development Studies*, 44, 1424-49.
- Rajan R. G. 2010, *Fault Lines: How Hidden Fractures still Threaten the World Economy*, Princeton: Princeton University Press.
- Rajan R. G. e Tokatlidis I. 2005, “Dollar Shortages and Crises”, *International Journal of Central Banking*, 1, 177-220.
- Ravaillon M. 2001, *Growth, Inequality, and Poverty: Looking beyond Averages*, World Bank Policy Research Working Paper Series N. 2558.
- Ravaillon M. 2004, “Pessimistic on Poverty?”, *The Economist*, 7 aprile, <http://www.economist.com/node/2571960>
- Reddy S. G. 2008, “The World Bank’s New Poverty Estimates – Digging Deeper Into A Hole”, Working Paper, Institute for Social Analysis, Columbia University, <http://www.columbia.edu/~sr793/response.pdf>
- Reddy S. G. e Minoiu C. 2007, “Has World Poverty Really Fallen?”, *Review of Income and Wealth*, 53, 484-502.
- Reddy S. G. e Pogge T. W. 2005, “How Not to Count The Poor”, Working Paper, Institute for Social Analysis, Columbia University, <http://www.columbia.edu/~sr793/count.pdf>
- Reddy S. G. e Pogge T. W. 2009, “How Not to Count The Poor”, Initiative for Policy Dialogue Working Paper Series, maggio.
- Rees J. 2006, *Imperialism and Resistance*, Londra: Routledge.
- Reich R. B. 2010, *Aftershock*, New York: Knopf.
- Reinhart C. e Rogoff K. 2009, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton: Princeton University Press.
- Roach S. S. 2011, “Ten Reasons why China Is Different”, *Project Syndicate: A World of Ideas*, 27 maggio, <http://www.project-syndicate.org/commentary/ten-reasons-why-china-is-different>

- Robinson W. I. 2004, *A Theory of Global Capitalism*, Baltimore: John Hopkins University Press.
- Robinson W. I. 2005a, “Gramsci and Globalization: From Nation-State to Transnational Hegemony”, *Critical Review of International Social and Political Philosophy*, 8, 1-16.
- Robinson W. I. 2007a, “Beyond the Theory of Imperialism: Global Capitalism and the Transnational State”, *Societies without Borders*, 2, 5-26.
- Robinson W. I. 2007b, “Theories of Globalization”, in G. Ritzer (a cura di), *The Blackwell Companion to Globalization*, Oxford: Blackwell.
- Rodrik D. 2000, “Comments on ‘Trade, Growth and Poverty’ by D. Dollar and A. Kraay”, Research Paper, Harvard University, www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research_papers/Rodrik_on_Dollar-Kraay.PDF
- Rodrik D. 2007, *One Economics, Many Recipes*, Princeton: Princeton University Press.
- Rodrik D. 2011, *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*, Londra: Norton.
- Rodrik D. e Subramanian A. 2005, “From ‘Hindu Growth’ to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition”, *IMF Staff Papers*, 55, 193-228.
- Rodrik D. e Subramanian A. 2009, “Why Did Financial Globalization Disappoint?”, *IMF Staff Papers*, 56, 112-38.
- Ross R. J. S. e Trachte K. 1990, *Global Capitalism: The New Leviathan*, Albany: State University of New York Press.
- Rothman A, e Zhu J, 2012, *Misunderstanding China: Popular Western Illusions Debunked*, Hong Kong: CLSA, <http://www.slideshare.net/jpitak/misunderstanding-china>
- Sala-i-Martin, X. 2002, “The World Distribution of Income (Estimated from Individual Country Distributions)” NBER Working Paper N. 8933.

- Sala-i-Martin X. 2006, "The World Distribution of Income: Falling Poverty and... Convergence, Period", *The Quarterly Journal of Economics*, 121, 351-397,
<http://qje.oxfordjournals.org/content/121/2/351.short>
- Samuelson P. A. 1962, "The Gains from International Trade Once Again", *The Economic Journal*, 72, 820-29. Reprint in *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, vol. 2, 1966, Cambridge MA: MIT Press, 792-801
- Samuelson P. A. (2001), "A Ricardo-Sraffa Paradigm Comparing Gains from Trade in Inputs and Finished Goods", *Journal of Economic Literature*, 39, 1204-14.
- Screpanti E. 1989, "Monetary Dynamics, Speculation, and the Term Structure of Interest Rates", *Economic Notes*, 18, 167-91.
- Screpanti E. 1996, "A Pure Insider Theory of Hysteresis in Employment and Unemployment", *Review of Radical Political Economics*, 28, 1-18.
- Screpanti E. 1997a, "Banks, Increasing Risk, and the Endogenous Money Supply", *Economic Notes*, 26, 567-87.
- Screpanti E. 1997b, "La mitologia del postfordismo e la soggezione ideologica della sinistra: quali fondamenti per la politica dell'occupazione?" *Marxismo Oggi*, 10, 118-149.
- Screpanti E. 2000, "Wages, Employment, and Militancy: A Simple Model and Some Empirical Tests", *Review of Radical Political Economics*, 32, 171-196.
- Screpanti E. 2001, *The Fundamental Institutions of Capitalism*, Londra: Routledge.
- Screpanti E. 2004, "L'imperialismo globale e le leggi 'naturalì' dell'accumulazione capitalistica", *Proteo*, prima parte, N. 1, 100-105, seconda parte, N. 2, 116-122.
- Screpanti E. 2006, *Il capitalismo: Forme e trasformazioni*, Milano: Punto Rosso.
- Screpanti E. 2010, "La grande crisi e l'imperialismo globale", Quaderni del Dipartimento di Economia Politica N. 590,

aprile, Università di Siena.

Screpanti E. 2011, "Globalization and the Great Crisis", in Brancaccio e Fontana (2011), 201-16.

Screpanti E. e Zamagni S. 2004, *Profilo di storia del pensiero economico*, 2 voll. Roma: Carocci.

Sen A. K. 1983, "Poverty, Relatively Speaking", *Oxford Economic Papers*, 38, 153-69.

Serfati C. 2004, *Impérialisme et militarisme*, Lausanne: Éditions Page Deux.

Sklair L. 2001, *The Transnational Capitalist Class*, Oxford: Blackwell.

Sklair L. 2002, *Globalization: Capitalism and Its Alternatives*, Oxford: Oxford University Press.

Sklair L. e Robbins P. T. 2002, "Global Capitalism and Major Corporations from the Third World", *Third World Quarterly*, 23, 81-100.

Sklair L. e Miller D. 2010, "Capitalist Globalization, Corporate Social Responsibility and Social Policy", *Critical Social Policy*, 30, 472-95.

Slovik, P. e Cournède B. 2011, "Macroeconomic Impact of Basel III", OECD Economics Department Working Papers N. 844.

Soros G. 2012, "How to Save the Euro", *The New York Review of Books*, 23 febbraio.

Spencer B. e Brander J. 1983, "International R&D Rivalry and Industrial Strategy", *Review of Economic Studies*, 50, 707-22.

Srinivasan T. N. e Tendulkar S. D. 2003, *Reintegrating India with the World Economy*, Washington: Institute for International Economics.

Steedman I. 1979a, *Fundamental Issues in Trade Theory*, Londra: Macmillan.

Steedman I. 1979b, *Trade amongst Growing Economies*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Stiglitz J. E. 2001, *In un mondo imperfetto: Mercato e democrazia nell'era della globalizzazione*, Roma: Donzelli.
- Stiglitz J. E. 2002, *Globalization and Its Discontents*, New York: Norton.
- Stiglitz J. E. 2010, *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, New York: Norton.
- Stirati, 2010, "La riduzione del prodotto che va al lavoro", *Economia e Politica*, novembre,
http://www.economiaepolitica.it/index.php/distribuzione-e-poverta/la-riduzione-del-prodotto-che-va-al-lavoro/#.Uca_79jeBv8
- Summers L. H. 2006, "Reflections on Global Account Imbalances and Emerging Markets Reserves Accumulation", L. K. Jha Memorial Lecture, Reserve Bank of India.
- Sutcliffe B. 2004, "World Inequality and Globalization", *Oxford Review of Economic Policy*, 20, 15-37.
- Taylor J. B. 2009, *Getting off Track: How Government Actions and Interventions Caused, Prolonged, and Worsened the Financial Crisis*, Stanford CA: Hoover Institution Press.
- Temin P. 1989, *Lessons from the Great Depression*, Cambridge MA: MIT Press.
- Toporowski, J. 2009, "The Economics and Culture of Financial Inflation", *Competition and Change*, 13, 147-58.
- Townsend P. 1979, *Poverty in the United Kingdom*, Londra: Penguin.
- Trading Economics, 2013, *GDP Growth Rates*,
<http://www.tradingeconomics.com/>
- UNCTAD, 2011, *World Investment Report. Annex table 34: Number of Parent Corporations and Foreign Affiliates, by Region and Economy, Latest Available Year, 28/07/11*, Ginevra: United Nations,
http://archive.unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2034.pdf

- UNCTAD, 2012, *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*, Ginevra: United Nations, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>
- Ulubasoglu M. A. 2004, “Globalization and Inequality”, *The Australian Economic Review*, 37, 116-22.
- Vercelli A. 2009, “A Theory of Minsky Moment: A Restatement of the Financial Instability Hypothesis in the Light of the ‘Subprime’ Crisis”, Paper presentato al Workshop *The Complexity of Financial Crisis in a Long-Period Perspective: Facts, Theory and Models*, Università di Siena.
- Verdoorn, J. P. 1949, “Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro”, *L'Industria*, 1, 45-53. Trad. ingl. in L. Pasinetti (a cura di), *Italian Economic Papers*, II, Oxford: Oxford University Press, 1993.
- Vernengo M. e Pérez-Caldentey E. 2012, “The Euro Imbalances and Financial Deregulation: A Post Keynesian Interpretation of the European Debt Crisis”, *Real-World Economics Review*, N. 59, 83-104.
- Vint J., Metcalfe J. S., Kurz H. D., Salvadori N. e Samuelson P. A. (a cura di), 2010, *Economic Theory and Economic Thought: Essays in Honour of Ian Steedman*, London: Routledge.
- Wade R. 2002, “Globalisation, Poverty and Income Distribution: Does the Liberal Argument Hold?”, Paper presentato alla *Reserve Bank of Australia Conference*, <http://www.rba.gov.au/publications/confs/2002/wade.pdf>
- Wade R. 2004, “Is Globalization Reducing Poverty and Inequality?”, *World Development*, 20, 567-89.
- Wade R. 2008, “The First-World Debt Crisis in Global Perspective”, Paper presentato alla *Conference on Subprime Crisis*, University of Warwick.
- Wallerstein I. 1974-89, *The Modern World-System*, 3 voll. Londra: Academic Press.

- Wallerstein I. 1999, “States? Sovereignty? The Dilemmas of Capitalists in an Age of Transition”, in D. A. Smith, D. J. Solinger e S. C. Topik (a cura di), *States and Sovereignty in the Global Economy*, Londra: Routledge.
- Wallerstein I. 2003, “U.S. Weakness and the Struggle for Hegemony”, *Monthly Review*, 55, agosto.
<http://monthlyreview.org/2003/07/01/u-s-weakness-and-the-struggle-for-hegemony>
- Wallison P. J. 2008, “Fair Value Accounting: A Critique”, *Financial Services Outlook*, American Enterprise Institute for Public Policy Research, luglio.
- Watal J. 2001, *Intellectual Property Rights in the WTO and Developing Countries*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International.
- Wealth Daily, 2013, “The China Bubble is About to Burst”,
<http://www.wealthdaily.com/report/the-china-bubble-is-about-to-burst/872>
- Went R. 2002, *The Enigma of Globalization*, Londra: Routledge.
- Wessel D. 2009, *In Fed We Trust: Ben Bernanke’s War on the Great Panic*, New York: Crown Business.
- Whalen C. J. 2007, “The U.S. Credit Crunch of 2007: A Minsky Moment”, Public Policy Brief N. 92, The Levy Economics Institute.
- Williamson J. 1989, “What Washington Means by Policy Reform”, in J. Williamson (a cura di): *Latin American Re-adjustment: How Much has Happened*, Washington: Institute for International Economics.
- Williamson J. 2004, *Short History of the Washington Consensus*, Washington: Peterson Institute for International Economics,
<http://www.iie.com/publications/papers/williamson0904-2.pdf>.
- Wolf M. 2006, *Perché la globalizzazione funziona*, Bologna: Il Mulino.
- Wood E. M. 2002, “Global Capital, National States”, in M. Ru-

- pert e H. Smith (a cura di), *Historical Materialism and Globalization*, Londra: Routledge, 17-39.
- Wood E. M. 2003, *The Empire of Capital*, Londra: Verso.
- World Bank, 1990, *World Development Report 1990: Poverty*, New York: Oxford University Press.
- World Bank, 2013a, *Capital for the Future: Saving and Investment in an Interdependent World*,
<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:23413150~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.html>
- World Bank, 2013b, *World Economic Outlook: Hopes, Realities, Risks*, April,
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/text.pdf>
- Wray L. R. 2008, “Financial Markets Meltdown: What Can We Learn from Minsky?”, Public Policy Brief N. 94A, The Levy Economics Institute.
- Xiaokun L. 2010, “Wen Upbeat on US Relations Despite Strains”, *China Daily*, March 23,
http://www.chinadaily.com.cn/cndy/2010-03/23/content_9625705.htm
- Yang D. T., Zhang J, e Zhou S. 2011, “Why Are Saving Rates so High in China?” NBER Working Paper Series N. 16771.
- Yongnian Z. 2010, “America’s Loss of Its Hegemony Causes China to Face Greater International Pressure, *Lianhe Zaobao*, novembre. Tr. Inglese in *Watching America*.
<http://watchingamerica.com/News/79192/america%E2%80%99s-loss-of-its-hegemony-causes-china-to-face-greater-international-pressure/>
- Zakaria F. 2009, *The Post American World*, New York: Norton.
- Zeza G. 2012, “La crisi dell’euro: Invertire la rotta o abbandonare la nave?”, in Cesaratto e Pivetti (2012), 89-103.
- Ziegler J. 2002, *Les nouveaux maîtres du monde et ceux qui leur résistent*, Paris: Fayard.

Zhou X. 2009, “Reform the International Monetary System”, Pechino: People’s Bank of China. Anche in BIS, <http://www.bis.org/review/r090402c.pdf>