

MARX ATTUALE 1

CAPITALE RISORGENTE

Gérard Duménil
Dominique Lévy

Capitale risorgente

Alle origini della rivoluzione neoliberista

Traduzione di Alessandra Solito

abiblio

forum per utopie e skepsis
trieste

Prima edizione novembre 2010

abiblio

forum per utopie e skepsis

Marchio editoriale della

©Servizi Editoriali srl

via G. Donizetti, 3/a - 34133 Trieste

tel: 0403403342 - fax: 0406702007

posta: info@abiblio.it - info@asterios.it

www.abiblio.it - www.asterios.it

©Presses Universitaires de France, 2001

Per l'immagine che compare in copertina,
nonostante le ricerche, non è stato possibile
rintracciare l'avente diritto.

L'editore si dichiara pienamente disponibile
ad adempiere ai propri doveri.

Stampato in Italia

ISBN: 9788890339400

Indice

Prefazione, 11

PARTE PRIMA

CRISI E NEOLIBERISMO

Capitolo 1

Le dinamiche del cambiamento, 15

Capitolo 2

Crisi dell'economia e ordini sociali, 20

PARTE SECONDA

CRISI E DISOCCUPAZIONE NUOVA CRESCITA?

Capitolo 3

La crisi strutturale degli anni Settanta e Ottanta, 33

Capitolo 4

Accelerazione o rallentamento del progresso tecnico? 41

Capitolo 5

L'America e l'Europa, ovvero, chi crea lavoro e chi no, 51

Capitolo 6

Il controllo del costo salariale e la repressione dello Stato sociale, 57

Capitolo 7

La disoccupazione, ineluttabilità storica? 64

Capitolo 8

Fine della crisi? 72

PARTE TERZA

LA LEGGE DELLA FINANZA

Capitolo 9

Lo shock dei tassi di interesse e il peso dei dividendi, 83

Capitolo 10

Indebitamento delle famiglie e dello Stato keynesiano, 93

Capitolo 11

L'epidemia delle crisi finanziarie, 101

Capitolo 12

Una globalizzazione sotto l'egemonia americana, 113

Capitolo 13

Finanziarizzazione: mito o realtà? 126

Capitolo 14

La finanza sostiene l'economia? 135

Capitolo 15

A chi giova il crimine? 143

PARTE QUARTA

LE LEZIONI DELLA STORIA

Capitolo 16

Un precedente storico: la crisi della fine del Diciannovesimo secolo, 161

Capitolo 17

La crisi del Diciannovesimo e del Ventesimo secolo:
stesse vie di uscita? 168

Capitolo 18

Due periodi di egemonie finanziarie:
l'inizio e la fine del Ventesimo secolo, 175

Capitolo 19

I rischi inerenti al superamento della crisi strutturale:
il precedente del 1929, 188

Capitolo 20

Mobilità del capitale e vertigini borsistiche, 196

Capitolo 21

I trent'anni di prosperità tra le due egemonie finanziarie, 205

PARTE QUINTA

IL PERCORSO DELLA STORIA

Capitolo 22

Una lettura keynesiana, 219

Capitolo 23

Al di là della dinamica del capitale, 227

Appendici

1. Riferimenti bibliografici alle altre opere degli autori, 243
2. Fonti e calcoli, 246
3. Elenco dei grafici, 251
4. Elenco dei riquardi, 253

Prefazione

Il termine *neoliberismo* si è imposto per designare le trasformazioni del capitalismo avvenute tra gli anni Settanta e gli anni Ottanta. Il fatto più rilevante è stata la decisione da parte della Federal Reserve degli Stati Uniti di aumentare i tassi di interesse tanto quanto la lotta contro l'inflazione lo avrebbe reso necessario. Ma quest'atto emblematico, le cui conseguenze sono state drammatiche per ampi segmenti della popolazione mondiale, si può interpretare soltanto come uno dei molteplici fattori di un cambiamento la cui caratteristica principale è stata la restaurazione di molti dei più violenti tratti del capitalismo, tali da farne un capitalismo risorgente, del tutto demistificato.

Senza idealizzare troppo, si può affermare che durante i decenni del *compromesso keynesiano* la piena occupazione, la condivisione degli effetti del progresso tecnico, la protezione sociale, l'accesso all'istruzione e alle cure mediche si sono imposti fino a divenire caratteristiche principali delle società sviluppate. Il desiderio di affrontare le sfide dell'ordine capitalistico e la volontà di fronteggiare il comunismo avevano fatto delle politiche dello sviluppo un'urgente necessità. Tali politiche avevano inoltre creato un clima di tolleranza nei confronti dei quadri istituzionali posti ai margini delle regole fondamentali di un capitalismo rigoroso — condizioni di finanziamento più vantaggiose per il settore non finanziario delle economie, un forte coinvolgimento dello Stato nelle politiche industriali e un quadro monetario internazionale favorevole allo sviluppo e capace di porre alcuni limiti al libero arbitrio dei proprietari del capitale.

Sul piano nazionale come su quello internazionale, il neoliberismo può essere visto come un tentativo di distruzione di quest'ordine sociale, e di ristabilimento, se non addirittura di rafforzamento, delle più severe regole capitalistiche.

Se è vero che la dinamica generale del capitalismo sfugge in larga parte ai suoi attori, è pur vero che non bisogna sottovalutare le volontà politiche collettive, a prescindere dalle mediazioni. Una delle tesi centrali di questo libro sostiene che il neoliberismo è l'espressione della volontà di una classe di proprietari capitalisti e delle loro istituzioni, che denomineremo globalmente *la finanza*, di ristabilire, in un contesto generale di declino delle lotte popolari, il proprio reddito e il proprio potere, considerevolmente ridotti a partire dalla Grande

Depressione e dalla Seconda guerra Mondiale. Lungi dall'essere una fatalità, si tratta di un atto politico deliberato.

Le regole, la cui imposizione definisce il neoliberismo, sono generalmente designate con la pudica espressione “regole di mercato”, la quale evita il riferimento diretto al capitale. In quest'uso del termine *mercato* sono impliciti diversi tipi di meccanismi. Il mercato del lavoro rimanda all'inasprimento delle regole dell'assunzione, del licenziamento, del salario e delle condizioni di lavoro. Questo mercato è stato effettivamente uno dei bersagli privilegiati del neoliberismo. L'altro mercato, qui direttamente in gioco, è quello del capitale. Il neoliberismo ha in effetti sconvolto le modalità di funzionamento del mercato del capitale sotto molteplici aspetti, introducendo fattori come la centralità del mercato borsistico e dei capitali in generale, la libera mobilità internazionale dei capitali, e così via. Infine il neoliberismo è responsabile di un processo di *mercificazione* generale dei rapporti sociali, e questo è uno dei suoi aspetti più sconcertanti. Ma è la logica del rapporto capitalistico che estende e governa tutti questi processi secondo le proprie regole.

Queste trasformazioni sono inoltre comunemente mascherate sotto le sembianze di una necessità materiale, tecnica, quella dell'internazionalizzazione dell'economia, e più specificamente, della globalizzazione dei mercati. Il regno dei supposti *mercati internazionali* non è altro che il mercato del capitale. Globalizzazione, certo, ma globalizzazione capitalistica neoliberista. E se si può parlare di internazionalizzazione, il suo centro si colloca negli Stati Uniti.

Con questo non intendiamo opporci agli scambi materiali, intellettuali, culturali e affettivi da un capo all'altro del pianeta, né alla circolazione degli uomini e delle risorse per il maggiore benessere di tutti; siamo tuttavia convinti che esistano mezzi migliori della globalizzazione neoliberista.

I processi contemporanei, che sono al centro di questo libro, guadagnano in intellegibilità una volta rimessi in prospettiva storica. La storia non si ripete, ma l'osservazione di eventi simili verificatisi in passato — la depressione della fine del Diciannovesimo secolo e la crisi del 1929 e i modi in cui esse vennero superate — è il laboratorio immaginario dei nostri esperimenti impossibili.

Questa analisi ci conduce nell'intimo della dinamica storica del modo di produzione capitalistico: le trasformazioni dei rapporti di produzione e delle strutture di classe. L'ordine neoliberista ambisce a rafforzare i caratteri capitalistici fondamentali delle nostre società. Nonostante questo ritorno al potere, la storia ha ancora un *senso*. Si possono individuare i contorni di un superamento, al di là del neoliberismo. È davvero ciò che speriamo?

PARTE PRIMA
CRISI E NEOLIBERISMO

Capitolo 1

Le dinamiche del cambiamento

Come comprendere le grandi evoluzioni dell'economia mondiale? Quali cambiamenti sono avvenuti e in quali circostanze essi hanno creato, sotto l'egida della finanza americana, le condizioni dell'ordine neoliberista e dell'egemonia finanziaria di cui esso è l'espressione?

In questa nostra discussione sulla gestione degli affari mondiali, il buon senso e i buoni sentimenti non sono argomenti validi. Solo un ingenuo potrebbe credere che gli uomini hanno progettato un approccio semplice, che procede dall'individuazione dei problemi generali all'attuazione delle soluzioni. *Uno*, partire dalla constatazione di ciò che non va; *due*, elaborare delle strategie; *tre*, applicarle. Questo programma in tre tempi non è quello che guida l'umanità.

Se il mondo regolasse in questo modo la propria condotta, la prima tappa dell'approccio, quella della constatazione, rivestirebbe ai nostri giorni la forma di una severa autocritica riguardo alla situazione della periferia, sovrapponendosi alle *laudi* di estrema autosoddisfazione rivolta a una frazione all'interno dei principali paesi capitalistici sviluppati, soprattutto degli Stati Uniti. L'avvento della recessione del 2000-2001 e il crollo della borsa hanno a malapena scalfito l'arroganza neoliberista. Curiosa disarmonia.

Ogni anno gli organismi internazionali stilano un bilancio, in verità poco lusinghiero. Il *Rapporto mondiale sullo sviluppo umano* delle Nazioni Unite del 1997 forniva il quadro seguente:

Più di un quarto della popolazione dei paesi in via di sviluppo vive ancora in condizione di povertà [...]. Circa un terzo — 1,3 miliardi di persone — vive con un reddito inferiore a un dollaro al giorno. [...] Nei paesi industrializzati, più di 100 milioni di individui vivono al di sotto della soglia di povertà¹.

Ancora più sconcertante, probabilmente, è l'osservazione delle disuguaglianze e del loro aumento, come emerge dal rapporto del 1999:

I divari di reddito tra gli individui e i paesi più poveri e i più ricchi hanno continuato ad espandersi. Nel 1960, il 20% della popolazione mondiale che viveva nei paesi più ricchi possedeva 30 volte il reddito del 20% più povero, nel 1997 ne aveva uno pari a 74 volte tanto. [...] Alla fine degli anni Novanta un quinto della popolazione mondiale che vive nei paesi più ricchi si spartisce l'86% del PIL [della produzione] mondiale, contro solamente l'1% per i più poveri².

Questi rapporti sottolineano che molte evoluzioni procedono, in realtà, al contrario di come ci si potrebbe augurare. Più della metà dei paesi in via di sviluppo sono ignorati dagli investitori stranieri; i prezzi dei prodotti che questi paesi possono esportare sono crollati a partire dagli anni Ottanta; sulle potenziali esportazioni gravano pesanti dazi doganali; le agricolture dei paesi più avanzati godono di formidabili sovvenzioni; il debito dei paesi meno sviluppati è schiacciante, e così via. Di fronte a ciò, nel cuore della società americana, dove le disuguaglianze e l'esclusione non fanno altro che rafforzarsi³, si è diffuso un discorso trionfalistico, quello della *new economy!* I media si profondevano in innumerevoli elogi: crescita, ricchezza... Siamo immersi in un mondo inerte, indifferente a qualsiasi disfunzione, incapace di reagire?

L'obiettivo di questo libro è determinare le origini e il contenuto del *nuovo corso del capitalismo*. La conclusione più generale che si può trarre ha tuttavia molto a che vedere con il problema della povertà e delle disuguaglianze. È un ragionamento elementare: se l'ampiezza della miseria umana non ha suscitato nessuna delle reazioni che ci si sarebbe potuti ingenuamente aspettare, è perché le trasformazioni economiche e sociali degli ultimi decenni non sono state ordinate dagli interessi delle grandi masse, ma da quelli delle minoranze privilegiate, che ne hanno tratto un effettivo profitto.

Appena ci si muove dalle masse alle minoranze, l'approccio analitico di buon senso, che va dall'analisi delle difficoltà all'attuazione delle soluzioni, ritrova tutta la sua pertinenza, e il sistema, tutta la sua atti-

1. United Nations Development Program (UNDP), *Human Development Report 1997*, Oxford University Press, New York, 1997, p. 3, trad. it. *Rapporto 1997 sullo sviluppo umano, 8: sradicare la povertà*, Torino, 1998, p. 14.

2. United Nations Development Program (UNDP), *Human Development Report 1999*, Oxford University Press, New York, 1999, trad. it. *Rapporto 1999 sullo sviluppo umano, 10: la globalizzazione*, Torino, 1999, p. 53.

3. Ricorrendo alla nozione di esclusione, non intendiamo rinviare a un processo esterno alla dinamica di accumulazione del capitale, ma agli strati dell'esercito industriale di riserva, che vivono in quello che Marx definiva "l'inferno del pauperismo" (K. Marx, *Il Capitale, Libro I, Tomo secondo*, Editori Riuniti, Roma, 1968, cap. 25).

tudine al cambiamento; le evoluzioni diventano intellegibili. In realtà le trasformazioni dell'ultimo ventennio sono state causate dalla comparsa di alcuni problemi. Attraverso diversi tentativi e altrettanti errori, e tenendo conto delle numerose deviazioni proprie delle azioni collettive, gli adeguamenti operati sono stati effettivamente rivolti alla risoluzione delle difficoltà.

Per comprendere meglio, basta semplicemente precisare l'ambito di analisi individuando meglio gli attori. Non è una qualsiasi *umanità* che ha preso coscienza della situazione miserabile delle frazioni meno avanzate delle società o della miseria dei disoccupati e degli esclusi e ha deciso perciò di rimediarvi. In realtà alcune minoranze privilegiate si sono rese conto del declino che *esse stesse* stavano registrando e del pericolo che minacciava i *loro* interessi e hanno sfruttato la loro posizione ancora dominante per organizzare un'azione tesa a porre rimedio a questa situazione. Così facendo, questi gruppi non hanno affatto contribuito alla riduzione della miseria, né nei paesi del centro (Stati Uniti, Europa e Giappone) né in quelli della periferia, poiché risolvere il problema della povertà non rientra affatto nei loro interessi. Quest'affermazione può sembrare eccessiva; potrà sembrare ridicolo per qualcuno parlare dei ricchi e delle classi dominanti come dei "cattivi". Eppure...

È quindi al *centro* che ci rimanda quest'inchiesta, nel cuore del mondo capitalistico, e si può persino affermare *al centro del centro*. Gli eventi vi si sono intrecciati, a forza di lotte, di progressi e regressi delle classi e dei paesi dominati, in un rapporto di forza costantemente ribadito, dove non sono i buoni sentimenti a condurre i comportamenti.

Si pongono così diverse domande. Quali sono stati i problemi all'origine del cambiamento? Qual è la natura del centro del centro? Qual è il contenuto dei cambiamenti avvenuti e quali gli effetti?

La prima domanda, relativa all'individuazione dei problemi alla base del cambiamento, concerne i redditi delle classi dirigenti. La risposta è semplice e precisa: negli anni Settanta la redditività del capitale dei grandi paesi sviluppati è diminuita notevolmente. In questa frase bisognerebbe sottolineare tutti i termini. La natura dell'evento: la diminuzione della redditività del capitale. Dove e quando? Nei paesi capitalistici più avanzati, negli anni Settanta. Perché questo fenomeno è stato così importante? Perché ha richiesto l'azione delle classi dominanti nei decenni seguenti. Perché è sconcerante? Perché la lotta contro la disoccupazione, l'esclusione e l'indigenza non rientrava nel programma di queste classi, poiché esse hanno, al contrario, strumentalizzato la disoccupazione.

Per rispondere alla seconda domanda, riguardante la natura del *centro del centro* da cui è partita l'iniziativa, si può dire che esso si identifica con *una frazione particolare delle classi dominanti*, i cui interessi finanziari sono preponderanti. Questa frazione aveva visto il proprio reddito e il proprio potere erodersi nel corso degli anni Settanta; essa è stata la grande animatrice del cambiamento e ne è stata la grande beneficiaria. Le proporzioni assunte da questo riassetto sono difficilmente immaginabili.

La terza domanda concerne il contenuto del cambiamento. La globalizzazione e la liberalizzazione degli scambi e dei movimenti di capitale ne sono le componenti fondamentali. Non bisogna tuttavia considerare questi fattori indipendentemente dalla riaffermazione del potere dei detentori di capitali, che rimane l'aspetto principale. Il riassetto del potere e degli interessi della finanza si è manifestato nei confronti di molteplici categorie, i lavoratori, gli amministratori di impresa, nonché i responsabili delle politiche economiche e sociali nei governi e nelle istituzioni pubbliche o parapubbliche, tanto nazionali quanto internazionali. Privilegiando la lotta contro l'inflazione e il potere dei proprietari, la finanza ha incentrato l'attività economica sulla redditività del capitale e sulla remunerazione di creditori e azionisti. Il riassetto del potere ha fatto uso dei canali della globalizzazione, conferendo a questa, come a tutto il resto, tratti specifici, conformi agli interessi dei proprietari dei mezzi di produzione. Non si deve tuttavia confondere il mezzo, la globalizzazione, con l'obiettivo, il reddito della finanza e la sua egemonia. Quanto agli effetti di queste trasformazioni, si possono riassumere in tre parole: miseria, efficienza e opulenza. *Miseria* perpetuata o aggravata, fin nelle metropoli capitalistiche; *efficienza* dei grandi gruppi sotto la condotta del capitale e secondo un criterio non ambiguo, quello della massimizzazione del tasso di profitto e della remunerazione dei proprietari; *opulenza* delle frazioni superiori delle classi dominanti.

Non bisogna dunque restare paralizzati di fronte alla complessità dei fattori che hanno determinato il cambiamento. L'economia non è governata da fatalità paragonabili all'azione di elementi naturali, sono gli uomini che la fanno. Sarebbe errato sottovalutare la complessità di vincoli entro cui gli uomini agiscono e dai quali, in una certa misura, si sottraggono, ma le azioni collettive sono pur sempre generate da precise motivazioni.

La seconda e la terza parte del libro si propongono, partendo dall'esperienza dei paesi capitalistici avanzati, di illustrare il divorzio tra le problematiche più ovvie e le finalità di coloro che governano le meta-

morfosi del sistema. La seconda parte è innanzitutto consacrata alla *crisi strutturale* della fine del Ventesimo secolo e alla *disoccupazione*: rendere conto della crisi stessa, spiegare la disoccupazione all'interno della crisi e capire perché l'Europa è stata più colpita degli Stati Uniti. La disoccupazione poteva essere evitata? Si riesce a vedere la fine del tunnel e si può parlare di una fine della crisi? La terza parte descrive la reazione della finanza di fronte alla crisi: come questa ne ha tratto vantaggio, come è riuscita a ristabilire la propria posizione, ad accrescere il proprio reddito, a ricollocarsi in una posizione egemonica all'interno di un nuovo ordine capitalistico.

Capitolo 2

Crisi dell'economia e ordini sociali

Le economie capitalistiche sviluppate non sono affatto nuove al mutamento. Con questo non si intende sminuirne l'importanza, ma riconoscere che gli eventi che viviamo — la crisi strutturale cominciata negli anni Settanta, l'affermazione di nuove tendenze e l'emergere di un nuovo ordine sociale — non sono interamente originali. La storia non si ripete mai nello stesso identico modo, ma tutti i fatti storici hanno dei precedenti. Le sfide del tempo presente appaiono sempre smisurate a coloro che prestano poca attenzione al passato.

Non è un caso che le moderne trasformazioni del capitalismo siano seguite a una crisi strutturale; vi si deve scorgere una legge generale di evoluzione. I periodi di grande crisi hanno in comune la pretesa di grandi cambiamenti. Si ritrova così il vecchio tema della violenza motrice della storia; le crisi condividono questa funzione insieme alle guerre.

Per valutare meglio il significato dell'ultima crisi strutturale, piuttosto che alla crisi del 1929, bisogna fare riferimento a quella della fine del Diciannovesimo secolo. Gli storici dell'economia si trovano solitamente d'accordo nell'individuazione di una crisi di grande portata in Europa e soprattutto in Francia tra il 1875 e il 1893. Divergono le opinioni sulle caratteristiche e sull'estensione geografica del fenomeno, ma il fatto è accertato. Nella stessa epoca, gli Stati Uniti hanno conosciuto un periodo di grande instabilità, tra la fine della guerra di Secessione nel 1865 e la fine del secolo. Queste crisi hanno condotto a una profonda trasformazione del capitalismo in questi paesi. Le tensioni economiche, sociali e politiche emerse in questa occasione avevano creato le condizioni per un capovolgimento dell'ordine capitalistico preesistente. Il capitalismo che è seguito alla crisi strutturale della fine del Diciannovesimo secolo era molto diverso rispetto a quello che l'ha preceduta. Basterà ricordare che *la finanza moderna e le grandi aziende*, che dominano ancora le nostre società, ossia l'intera struttura sociale del capitalismo contemporaneo, sono nate sulla scia di tali perturbazioni.

Un aspetto fondamentale della trasformazione è stata la separazione della *proprietà* del capitale dalla *gestione*. Lo sviluppo delle grandi società ha generato una classe di azionisti, creditori e esperti di finanza non direttamente coinvolti nel funzionamento diretto delle imprese. Si è venuto a creare così un complesso sistema di istituzioni finanziarie, mentre i meccanismi monetari e finanziari conoscevano una vera e propria esplosione; si è costituito un grande stato maggiore di dirigenti, appoggiato dagli impiegati; parimenti le condizioni di lavoro dell'operaio nell'officina cambiavano radicalmente. Come è stato spesso descritto, il produttore diretto diventava sempre più un'appendice della macchina.

I marxisti, Lenin in particolare, avevano percepito l'ampiezza di tali dinamiche, sebbene la storia, in fin dei conti, abbia smentito le loro previsioni sulla dissoluzione radicale della società capitalistica. In questione non era solamente la dimensione delle imprese e i monopoli, bensì la capacità del capitalismo di rivoluzionare la tecnica e la gestione, che esigono l'efficienza del sistema quindi la possibilità di compromessi sociali — ed è a questo punto che si è imposto un nuovo corso della storia, nonostante la guerra imperialista.

Gli shock successivi, costituiti dalla crisi del 1929 e dalla Seconda guerra mondiale, hanno scosso ancora una volta l'andamento del capitalismo, precipitandone il corso e conferendo a questi cambiamenti una nuova dimensione, le cui istituzioni e politiche presero il nome dall'economista e diplomatico inglese John Maynard Keynes. Tuttavia si è soliti tributare a Keynes molto di più dell'insieme dei tratti del trentennio di prosperità seguito alla Seconda guerra mondiale. È anche vero che sono state proposte altre denominazioni, ugualmente approssimative, ma obsolete al giorno d'oggi, come quelle di *terza via* o di *economia mista*, che non mancavano di pertinenza.

Quali erano le sfide e quali i criteri di questo periodo di compromesso? Pur lasciando libero corso all'iniziativa privata in materia di investimenti e di gestione imprenditoriale, lo Stato keynesiano si impegnava nel controllo dell'attività e della crescita attraverso svariate regolamentazioni e politiche (riguardanti il credito, la moneta e il controllo delle istituzioni finanziarie), modulando le spese dello Stato secondo la situazione economica, agendo in tal modo sulla domanda globale, quindi sulla produzione. La responsabilità macroeconomica dello Stato tendeva al riconoscimento di fatto del diritto al lavoro, mentre la disoccupazione prolungata o forme dissimulate di essa venivano allora giudicate intollerabili. L'idea della "condivisione dei frutti della crescita", quindi di progressivo aumento salariale, era un dato di fatto. In

tutti i paesi, lo Stato si impegnava in misura crescente nell'istruzione, nella ricerca e nelle politiche industriali, talvolta facendosi carico direttamente di alcuni settori dell'economia. A ciò bisogna aggiungere che i sistemi di protezione sociale (salute, famiglia, pensioni, disoccupazione) acquisivano un'importanza sempre maggiore. Si trovavano così sovrapposti tre elementi: 1. ampio rispetto dell'iniziativa privata e delle regole fondamentali del gioco capitalistico; 2. intervento dello Stato nel controllo della situazione macroeconomica, della crescita (il che poneva alcune limitazioni all'iniziativa privata in materia finanziaria o in alcune industrie) e del progresso tecnico; 3. garanzie di occupazione e, per quanto riguarda le condizioni di lavoro, progressivo aumento del potere d'acquisto e della protezione sociale.

Non si può tuttavia soprastimare la portata di questi cambiamenti, che hanno seguito le due grandi crisi. Dietro le istituzioni finanziarie e le grandi imprese dell'inizio del secolo, dietro lo Stato keynesiano del dopoguerra, si profilava un profondo mutamento dei rapporti capitalistici di produzione, della *proprietà* dei mezzi di produzione, del loro controllo nella gestione, così come del *salariato* (la forza lavoro dei salariati appariva sempre meno come una merce ordinaria). A questa trasformazione dei rapporti di produzione corrispondevano nuove strutture di classe, in particolare lo sviluppo delle classi intermedie dei dirigenti e degli impiegati, che spezzavano la rigidità del confronto senza mezzi termini tra i proprietari capitalisti e i proletari.

La grande dialettica delle forze di produzione e dei rapporti di produzione su cui si era basata la teoria storica di Marx si trova al centro di questi movimenti. I principi generali sono ben noti: il progresso delle forze produttive e la metamorfosi dei rapporti di produzione sono interdipendenti; a ogni sistema di rapporti di produzione corrisponde una struttura di classe; le lotte di classe sono la forza motrice della dinamica storica; lo Stato riveste un ruolo chiave. Questo quadro analitico permette di rendere conto della successione dei modi di produzione, ma anche delle diverse fasi che si vengono a creare all'interno di uno stesso modo di produzione.

Una tesi centrale di questo libro sostiene che questa dinamica storica è sempre in moto. I meccanismi che hanno presieduto alla trasformazione del capitalismo dalla sua nascita — già in atto alla fine del Diciannovesimo secolo e nel corso della prima metà del Ventesimo secolo — hanno similmente governato la dinamica del capitalismo nel corso degli ultimi decenni del secolo. La problematica generale, il quadro analitico, deve rimanere lo stesso: *la crisi iniziata negli anni Settanta ha creato, ancora una volta, le condizioni per importanti*

trasformazioni; ci ha introdotto gradualmente in un nuovo ordine sociale; erano in gioco rapporti di produzione e strutture di classe.

La crisi degli anni Settanta ricordava sotto molteplici aspetti quella della fine del secolo scorso. Essa non si riduceva a un incidente passeggero, come la recessione del 1974-1975 (imputata, un po' frettolosamente, al primo shock petrolifero); si trattava di un fenomeno profondo e duraturo, una *crisi strutturale*, i cui primi segni furono avvertiti negli Stati Uniti a partire dalla fine degli anni Sessanta. La lista delle diverse componenti è alquanto lunga. Sia la crescita sia il progresso tecnico ne sono stati colpiti; si sono registrati tassi di inflazione record nei paesi capitalistici avanzati nel corso degli anni Settanta; i salari sono entrati in un periodo di semi-stagnazione; il saggio di profitto è crollato, e, soprattutto, una grande ondata di disoccupazione ha soppiantato la piena occupazione.

Proprio negli effetti di questa crisi — la diminuzione della redditività del capitale e le conseguenze sulle rendite delle classi dirigenti — si deve cercare il motore delle trasformazioni.

Nel primo decennio della crisi, i redditi di queste classi sono considerevolmente diminuiti. I profitti erano scarsi e la loro distribuzione agli azionisti sotto forma di dividendi si era ridotta; l'inflazione svalutava i crediti. I responsabili delle istituzioni economiche pubbliche e gli amministratori delle imprese avevano conquistato, durante il compromesso keynesiano, una certa autonomia rispetto ai proprietari capitalisti. Di fronte alla crisi, essi avevano attuato delle politiche attente alla crescita e all'occupazione, ma effettivamente sfavorevoli ai redditi finanziari. Le classi dirigenti hanno ribaltato questo movimento a proprio vantaggio.

Uno degli elementi più eclatanti di questo ritorno al potere è stato *il colpo del 1979*, l'improvviso rialzo dei tassi di interesse teso a stroncare l'inflazione a ogni costo. Questo colpo ha scatenato un movimento a catena destinato a estendersi all'insieme della società e dell'economia, riordinandole secondo un nuovo assetto sociale che favoriva il reddito e il potere delle frazioni delle classi dominanti, coloro che incarnavano direttamente la proprietà capitalistica. L'estensione graduale del nuovo ordine all'intero pianeta, o perlomeno ai paesi in cui le prospettive di profitto sembravano sufficienti, è stato folgorante.

Il nuovo corso capitalistico ha acuitizzato il deterioramento della condizione dei salariati già avviato all'inizio della crisi. La crescita salariale è stata interrotta o fortemente rallentata; sono stati messi in atto tentativi di smantellamento della protezione sociale; la precarietà è diventata un fenomeno diffuso, e così via. Le grandi lotte scoppiate di

fronte alle prime pressioni (specialmente nel Regno Unito e negli Stati Uniti) sono state contenute con la più grande determinazione. Le strategie popolari — tanto rivoluzionarie (nei paesi socialisti, nell'estrema sinistra dei paesi capitalistici o nei paesi della periferia), quanto riformiste (le politiche di sinistra: rilancio, statalizzazioni...) — avevano perso credibilità¹, o la stavano perdendo.

Come caratterizzare l'ordine sociale in cui ci ha introdotto la crisi degli anni Settanta? Come chiamarlo, innanzitutto? Il termine *neoliberista* si è progressivamente imposto nell'uso; la crisi ci ha immersi in una società neoliberista.

Il termine *neoliberalismo* pone molti problemi. Scartiamo in primo luogo il fatto che la parola è un falso amico per i lettori americani, poiché, negli Stati Uniti, un liberale è un uomo o una donna piuttosto di sinistra. Rimandando alla nozione di libertà, il termine ci fa piombare nel bel mezzo delle ambiguità della rivoluzione francese: la libertà, l'uguaglianza, la fraternità dei sanculotti da un lato, la libertà di commercio e dell'industria (di assunzioni e licenziamenti in particolare) dei borghesi dall'altro. Naturalmente è la libertà degli affari quella rivendicata dai neoliberisti.

Nel Diciottesimo secolo rivendicare questa libertà, quella del commercio e dell'industria, significava contestare l'antico ordine feudale; oggi, significa combattere contro certi interventi dello Stato, contro certe prerogative statali che oltrepassano, secondo i neoliberisti, i limiti del buon senso — quelli necessari per mantenere l'ordine e i rapporti di produzione e per promuovere gli interessi dei possidenti. I nostri Stati, alla fine del periodo keynesiano, sono ancora, in una certa misura, garanti dei compromessi di classe anteriori, ed è proprio in questa misura che vengono rifiutati dai neoliberisti. Ma questi Stati sono anche i responsabili del consolidamento e della diffusione internazionale dell'ordine neoliberista in ogni paese. Gli Stati dei paesi più potenti impongono la loro legge (le loro merci, i loro capitali e le loro regole) e vietano contemporaneamente agli altri di ostacolarli. Questa libertà è quella del più forte.

Il prefisso *neo-* non presenta meno difficoltà del secondo elemento, liberista, che qualifica. Parlare di un nuovo liberismo sottintende che ne esisteva uno precedente. Quale? Lasciemo agli storici le controverse in proposito².

1. I tentativi più radicali, come in America Latina, sono stati destabilizzati attraverso azioni dirette di estrema violenza.

2. Cfr. l'introduzione a J. Weinstein, *The Corporate Ideal in the Liberal State, 1900-1918*, Beacon Press, Boston, 1968.

Questo ritorno al potere può essere definito generalmente come il ritorno di una classe capitalistica, il che ben corrisponde all'idea dell'esercizio particolarmente violento della proprietà dei mezzi di produzione. Ma la definizione resta generale su molti punti. Nel neolibberismo è presente un'ovvia componente finanziaria, che ci riporta al centro dei rapporti capitalistici, le diverse frazioni delle classi dominanti, i quadri istituzionali attraverso i quali si esercita questo potere, e così via. Da questo momento in poi, questa configurazione sarà caratterizzata attraverso la nozione di *finanza*, più facile da utilizzare che da definire (capitolo 23).

Il ribaltamento neoliberista ha avuto due tipi di conseguenze. Da un lato, la finanza ha gestito la crisi conformemente ai propri interessi, il che ne ha prolungato la durata; d'altro canto, l'estensione della crisi nel tempo ha permesso alla finanza di piegare il corso della storia. Entrambi gli elementi, la gestione della crisi e la fondazione di una società alternativa, sono strettamente connessi: la crisi ha creato le condizioni per la distruzione dell'antico ordine.

Cosa si intende per "gestione della crisi condotta nell'interesse di un gruppo sociale particolare"? La risposta è evidente: avere due pesi e due misure, mettere in atto qualsiasi cosa per proteggere le rendite di quel gruppo sociale, o addirittura aumentare i redditi attraverso altri canali mentre questi si riducono nelle forme tradizionali, a dispetto delle conseguenze per gli altri gruppi sociali e per gli altri paesi. Gestire la crisi nell'interesse della finanza significa essere indifferenti alla disoccupazione, o persino contare sugli effetti repressivi di quest'ultima sulle rivendicazioni salariali, sul livello della protezione sociale, sulle garanzie di occupazione — nella crisi e al di là. Il tentativo di generalizzare l'ordine neoliberista nel mondo è stato e rimane devastante.

"Piegare il corso della storia secondo i propri interessi" significa, per la finanza, erigere i quadri istituzionali del proprio potere, quello dei proprietari, sulla maggior parte del gruppo dei dirigenti; rafforzare l'alleanza, la fusione con le *élites* dirigenti; distruggere le regolamentazioni che limitano i margini di manovra del mondo degli affari in materia di assunzione, di licenziamento, di fusioni; privare lo Stato dei mezzi per garantire le vecchie alleanze sociali; rimettere le banche centrali al servizio esclusivo della stabilità dei prezzi e della protezione del patrimonio dei creditori; fare della pensione e della protezione sociale un ambito di attività proficuo nei fondi pensione o nelle società di assicurazioni private (soprattutto in materia di salute), annientare la solidarietà salariale a vantaggio di una supposta partecipazione dei salariati alla proprietà (*tutti capitalisti*), creare un comodo cuscinetto di

disoccupati e esclusi, collegati da sottili legami; controllare la dinamica del costo della manodopera. Alcune di queste conquiste della finanza nei confronti dei lavoratori sono designate oggigiorno con il grazioso termine *flessibilità*: povertà e facilità di adattamento.

È chiaro che ci sono dei rischi politici, ma non si può accedere al migliore dei mondi capitalistici senza qualche spesa per il mantenimento dell'ordine, in ogni paese e sul piano internazionale.

La finanza si serve della crisi anche sul piano ideologico e politico per erigere un tipo di società a sua immagine e conforme ai propri interessi. Presentandosi argutamente come la sola forza capace di fare uscire il capitalismo dalle strade battute, essa manipola l'opinione con tanto più cinismo quanto più, nella stessa gestione della crisi, non abbia inizialmente assicurato il mantenimento dei propri interessi, a dispetto del prolungamento della crisi e della disoccupazione, e con tanta più facilità quanto più i suoi avversari sono scoraggiati e muti.

Il complesso delle azioni della finanza ci viene dunque presentato come una *terapia*. Si supposeva che l'emergere della società neoliberista si sarebbe identificata con la fine della crisi. La prova: gli Stati Uniti, più *neoliberisti* della maggior parte dei paesi europei, sono usciti dalla crisi più velocemente e in maniera brillante. Si supposeva che gli effetti collaterali della cura sarebbero stati provvisori e tipici di un periodo di transizione.

Naturalmente resta aperta la questione della possibilità di un'altra via. L'analisi condotta in questo libro permette di affrontare la questione da due punti di vista: tecnico e politico. Su un piano relativamente tecnico, l'analisi della disoccupazione porta a una conclusione inflessibile, che alcuni giudicheranno sorprendente se non provocatoria, e cioè che l'ondata di disoccupazione subita dalle nostre economie è dipesa da pochi fattori. Un corso lievemente diverso delle principali variabili economiche poteva cambiare profondamente la situazione dell'occupazione, il che mette direttamente in discussione le politiche economiche. L'inflazione era forte e intollerabile per i creditori; la disoccupazione e l'esclusione erano intollerabili per le altre categorie sociali. Sono state operate delle scelte tutt'altro che ambigue.

Perché il compromesso del dopoguerra si è rivelato incapace di fronteggiare la crisi? È morto per le debolezze intrinseche che lo minavano o per il vigore della finanza? O entrambi gli elementi hanno combinato i loro effetti: fragilità dell'apparato keynesiano di fronte alla crisi e ricomparsa dell'aggressività della finanza? Per quale motivo strutture economiche e sociali, come quelle dell'Europa e del Giappone, così lontane dal modello americano, si sono arrese in larga misura all'espansio-

ne neoliberista? Come si è organizzata la scalata al potere della finanza? Tutte queste domande sono fondamentali, poiché è proprio a questo livello di analisi, quello delle lotte politiche, che bisogna cercare le principali determinanti delle evoluzioni osservate. Se il primo punto di vista, più tecnico, invoca palesemente la contingenza di queste evoluzioni, il punto di vista politico, quello del confronto tra le forze sociali, è certamente più difficile da circoscrivere. Si può tuttavia affermare che la debolezza delle lotte popolari ha rivestito un ruolo centrale.

La storia, menzionata brevemente in questo capitolo, ha molto da insegnarci. Le lezioni della storia saranno al centro delle ultime due parti del libro. La quarta parte ricorre alla storia nell'ambito di una eventuale fine della crisi e delle attuali minacce di crisi. Siamo usciti dalla crisi degli anni Settanta come da quella della fine del Diciannovesimo secolo? Fino a dove spingere i confronti? Questa fine della crisi fa incombere la minaccia di un'altra crisi, come quella del 1929, che era seguita alla ripresa dell'inizio del Ventesimo secolo? Inoltre cosa ci insegnano le politiche dei trent'anni successivi alla Seconda guerra mondiale riguardo alle politiche alternative? Si possono estendere quegli schemi? L'ultima parte amplia ulteriormente la prospettiva storica. Quale è stato l'apporto della teoria e delle pratiche keynesiane? In altre parole, si può concepire un capitalismo in cui la finanza non sia egemonica? Quale punto di vista, infine, ci permette di adottare l'analisi marxista sulla dinamica storica del capitalismo, sulle sue trasformazioni contemporanee? Quali mutamenti dei rapporti di produzione si verificano? Quali sono le nuove strutture di classe?

PARTE SECONDA
CRISI E DISOCCUPAZIONE
NUOVA CRESCITA?

Il contrasto tra la seconda parte (e la terza) e la precedente è indubitabile, nei metodi e nei contenuti. Il capitolo 2 ci ha messi a confronto con l'immagine di una finanza trionfante; ora è necessario analizzare un altro aspetto della realtà, più severo, quello della crisi e della disoccupazione. Abbandonando i grandi affreschi storici, ci dedicheremo ora all'analisi dei meccanismi e delle relazioni tra le variabili che caratterizzano la tecnica, la ripartizione, la crescita e l'occupazione. Se l'analisi è più arida, la posta in gioco è più alta. Quale è stata l'origine della crisi strutturale i cui primi segni si sono manifestati negli anni Settanta? Si può stabilire una diagnosi unica, capace di rendere conto dell'evoluzione delle economie europee e degli Stati Uniti?

I capitoli 3 e 4 presentano uno schema generale, comune all'Europa e agli Stati Uniti, incentrato sul calo della redditività del capitale negli anni Settanta. Ma questo approccio si estende nell'analisi comparativa del capitolo 5, in cui il ritardo delle economie europee rispetto all'economia americana alla fine della Seconda guerra mondiale e il recupero progressivo messo in atto rivestono un ruolo centrale. L'intellegibilità è soltanto uno dei punti di partenza dell'analisi — l'approccio è anche demistificatore. L'importanza e la persistenza della disoccupazione nell'Unione Europea riflettono diversità strutturali, ma non di certo quelle reclamate dalla propaganda neoliberalista.

L'analisi della crisi e della disoccupazione si conclude nel capitolo 6 e 7 con due quesiti. La grande ondata di disoccupazione degli anni Settanta e Ottanta era davvero inevitabile? Stiamo uscendo dalla crisi strutturale? Vengono forniti i primi elementi per una risposta, che l'osservazione dei processi monetari e finanziari permetterà di completare ulteriormente. L'apparato analitico di questa seconda parte, che illustra le grandi tendenze della tecnica e della ripartizione, è fondamentale, nel senso etimologico e forte del termine, ma è anche limitato. Bisogna invocare Marx per ravvisarvi un punto di partenza obbligato?

Capitolo 3

La crisi strutturale degli anni Settanta e Ottanta

Una crisi ha colpito i paesi capitalistici sviluppati dalla fine degli anni Sessanta fino all'inizio degli anni Ottanta. L'aumento della disoccupazione è stato uno degli aspetti più notevoli, soprattutto in Europa. Ma oltre alla disoccupazione, la crisi si è manifestata in tutta una serie di disfunzioni: rallentamento della crescita e del progresso tecnico, moltiplicazione delle tensioni e delle recessioni, impennata inflazionistica, crisi monetarie e finanziarie. La lista potrebbe continuare. La molteplicità delle dimensioni della crisi è l'espressione del carattere *strutturale* della crisi, che è stata di grande portata.

Naturalmente questa crisi strutturale non è passata inosservata. Per quanto si insista su un evento particolare, localizzato nel tempo, non si può negare che qualcosa si sia inevitabilmente guastato a partire da quel momento. Negli Stati Uniti il deterioramento della situazione viene generalmente collocato alla fine degli anni Sessanta, durante la prima recessione, in cui al crollo dell'attività si è aggiunto il protrarsi dell'inflazione (da cui il vocabolo *stagflazione*). In Europa la rottura viene collocata il più delle volte durante la recessione del 1974-1975, che ha coinciso con l'aumento del prezzo del petrolio. "Prima dello shock petrolifero", "dopo lo shock petrolifero": queste espressioni sono al centro di molte analisi dell'inizio della crisi in Europa, a prescindere dalla fonte d'ispirazione. Ma lo shock non è mai del tutto sufficiente a spiegare una crisi duratura e dalle mille sfaccettature. Quanto alla sua fine eventuale, tutto dipende da quale indicatore si considera, l'occupazione o la borsa, ad esempio.

Nell'analisi della crisi bisogna distinguere accuratamente tra il fattore scatenante, che spieghi l'immediatezza di alcuni movimenti, e il deterioramento più profondo della situazione, risultante dalla coniugazione di evoluzioni soggiacenti, ossia le *tendenze storiche* delle principali variabili che caratterizzano la tecnica e la ripartizione (produttività del lavoro e del capitale, salario reale e saggio di profitto). Il muta-

mento del corso delle variabili è al centro del presente capitolo e di quello seguente; qual è la natura di questo cambiamento sfavorevole — comune agli Stati Uniti e all'Europa — che, a un livello abbastanza generale, permette di opporre gli anni Settanta e Ottanta al ventennio precedente?

È difficile orientarsi nella complessità di questi processi. Il meccanismo di causa ed effetto si dissolve ben presto in un gioco di interdipendenze. Tuttavia emerge l'idea dell'importanza della *redditività del capitale*, misurata dal saggio di profitto. Il saggio di profitto è il rapporto tra i profitti realizzati in un anno e il capitale anticipato; indica in quale misura il capitale può essere valorizzato (riquadro 3.1). Il saggio di profitto non sintetizza tutto, non è la causa originaria di tutto, ma occupa una posizione chiave all'interno dell'analisi. Molti aspetti della crisi sono stati determinati dalla debolezza del saggio di profitto. La tesi centrale di questo capitolo, che si propone di *spiegare* la crisi strutturale della fine del Ventesimo secolo, e indirettamente la disoccupazione, sostiene che la crisi è subentrata a un *calo del saggio di profitto* a partire dagli anni Sessanta, che si è prolungato fino agli anni Ottanta.

La caduta reale del saggio di profitto è stabilita empiricamente. Il grafico 3.1 illustra i saggi di profitto in Europa (in riferimento ai tre paesi principali: Germania, Francia e Regno Unito¹) e negli Stati Uniti, su un periodo di circa quarant'anni (dal 1960 alla fine degli anni Novanta)². Questi dati non tengono conto del peso delle imposte e degli interessi (la cui analisi sarà condotta nella terza parte). Il parallelismo delle evoluzioni è impressionante. Il calo è molto pronunciato, dagli anni Sessanta fino all'inizio degli anni Ottanta. A partire da questa data, si può notare una tendenza al rialzo. In sostanza, i livelli del 1960 sono stati raggiunti in Europa alla fine degli anni Novanta.

1. L'insufficienza dei dati a disposizione ci costringe ad avere una visione restrittiva dell'Europa e ci costringe parimenti a interrompere la misurazione nel 1996. La produzione dei tre paesi rappresentava, nel 1995, il 70% di quella degli Stati Uniti, di cui il 33,5% per la Germania, il 21,2% per la Francia e il 15,3% per il Regno Unito.

2. Le fonti e i calcoli sono presentati nell'appendice 2. Abbiamo consacrato diversi testi all'analisi della diminuzione del saggio di profitto (appendice 1). Cfr. F. Moseley, *The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy*, St. Martin's Press, New York, 1992 e "The Rate of Profit and the Future of Capitalism", in *Review of Radical Political Economics*, 29 (1997), pp. 23-41; A. Shaikh, "The Falling Rate of Profit as the Cause of Long Waves: Theory and Empirical Evidence" in A. Kleinkecht, E. Mandel, I. Wallerstein (a cura), *New Findings in Long Wave Research*, Macmillan Press, London, 1992, pp. 174-195; E. Wolff, "Structural Change and the Movement of the Rate of Profit in the USA", in F. Moseley, E. Wolff (a cura), *International Perspectives on Profitability and Accumulation*, Edward Elgar, Aldershot, 1992, pp. 93-121; R. Brenner, "The Economics of Global Turbulence", in *New Left Review*, 229, (1998), pp. 1-264; M. Husson, "Après l'âge d'or: sur *Le troisième âge du capitalisme*", in G. Achcar (a cura), *Le marxisme d'Ernest Mandel*, Presses Universitaires de France, Paris, 1999, pp. 49-78.

3.1 - Il saggio di profitto.

Produttività del lavoro e del capitale, saggio di salario

Il saggio di profitto è l'indicatore della redditività del capitale. È il rapporto tra l'insieme dei profitti realizzati in un dato periodo, un anno, e la somma totale dei fondi investiti in un'impresa, in un settore o nell'insieme dell'economia. La sua determinazione è delicata, che si tratti di profitti o di stock di capitale anticipato. I profitti vengono calcolati sottraendo al fatturato tutte le spese affrontate (materie prime, ammortamenti, servizi e salari), ma essi possono essere di diversi tipi, a seconda che si deducano o meno alcuni elementi, come gli interessi pagati o le imposte. Bisogna quindi precisare le definizioni scelte: profitti prima o dopo il pagamento degli interessi o delle imposte. La misura della massa totale dei fondi anticipati è ancora più difficile da fornire, poiché essa si è costituita negli anni, nel corso dell'attività dell'impresa. A un dato momento, questi investimenti si materializzano in diversi tipi di attivi, come il capitale costante – edifici, macchinari (in senso lato, compresi veicoli, computer etc.) – stock di materie prime o i prodotti ancora invenduti, gli attivi finanziari, le liquidità, senza dimenticare la mole di debiti che le imprese hanno contratto, che vengono dedotti dal patrimonio totale.

È utile ricordare che la redditività dell'attività capitalistica non si misura attraverso la quota dei profitti (in opposizione alla quota dei salari) nel fatturato totale generato da un'attività. Ciò che interessa ai capitalisti non è sapere se, per ottenere un profitto di un milione di euro, bisogna versare salari di uno o di dieci milioni, ma quale somma totale di capitale bisogna investire per realizzare un tale profitto. Il saggio di profitto misura proprio questo. È facile cogliere l'importanza della questione della redditività nella valutazione del carattere proficuo di un affare. Per quanto riguarda il tasso di interesse, esso misura la remunerazione di un prestito e non quella dell'attività produttiva o commerciale.

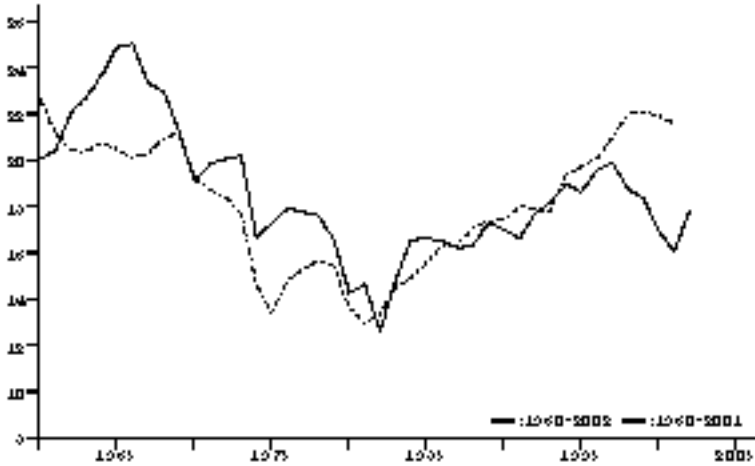
La tecnica e il salario stanno alla base della determinazione del saggio di profitto. Oltre al saggio di profitto, conferiamo quindi un'importanza particolare a quelle che chiamiamo le grandi variabili: le due produttività, quelle del lavoro e del capitale (a), e il saggio di salario, in un'ampia definizione che include tutti i costi legati al lavoro (i contributi sociali). Queste tre variabili permettono di calcolare il saggio di profitto sul capitale costante, in una prima definizione che fa astrazione dal pagamento degli interessi e delle imposte:

$$\begin{aligned} \text{Saggio di profitto} &= \text{Profitti} / \text{Capitale costante} \\ &= \text{Produttività del capitale} \times \text{Quota degli utili} \end{aligned}$$

$$\text{Quota dei profitti} = 1 - \frac{\text{Tasso di salario reale}}{\text{Produttività del lavoro}}$$

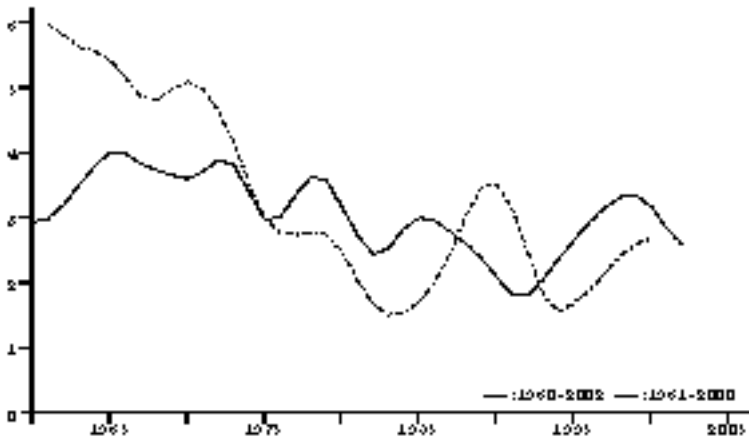
(a) Rispettivamente, per il primo elemento, il rapporto tra la produzione e un indicatore del lavoro (per esempio il numero delle ore lavorative) e, per il secondo elemento, il rapporto tra la produzione e un indicatore del capitale (generalmente lo stock di capitale costante). La nozione di produttività del capitale non sottintende che il capitale crea valore nel senso della teoria del valore marxiana. Si tratta di un semplice rapporto.

Grafico 3.1 Saggio di profitto (%): Europa (---) e Stati Uniti (—)



La denominazione *Europa* fa riferimento a tre paesi: Germania, Francia e Regno Unito. L'unità di analisi è costituita dall'insieme delle imprese. Il saggio di profitto è il rapporto tra una larga parte dei profitti (la produzione meno il costo del lavoro) e lo stock di capitale costante al netto dell'ammortamento (riquadro 3.1). I profitti includono quindi ancora le tasse, gli interessi e i dividendi.

Grafico 3.2 Saggio di accumulazione (%): Europa (-----) e Stati Uniti (—)

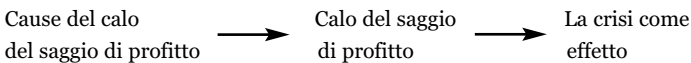


L'unità di analisi è la stessa del grafico sopra. Il tasso di accumulazione è il tasso di crescita dello stock netto di capitale costante. La serie è stata resa più omogenea allo scopo di fare astrazione delle fluttuazioni di breve termine.

Il calo del saggio di profitto non è stato lo stesso in Europa e negli Stati Uniti. La diminuzione è stata regolare in Europa, nonostante una certa rottura all'inizio degli anni Settanta. Il livello del saggio di profitto è stato stimolato dalla forte attività, culminata nel 1973, appena prima dello shock petrolifero. Era infatti l'epoca delle politiche keynesiane di sostegno. Il crollo è stato allora brutale, il che spiega che, malgrado il carattere più remoto della tendenza, si sia fatto riferimento al primo shock petrolifero del 1973. La rottura è stata meno forte negli Stati Uniti. La differenza più evidente riguarda il picco raggiunto nel 1965 in questo paese.

Gli anni Sessanta sono stati segnati negli Stati Uniti da un vigoroso rilancio successivo alla recessione del 1960 e, in seguito, dalle spese relative alla guerra del Vietnam. Negli Stati Uniti come in Europa, questi eventi hanno permesso di rimandare temporaneamente gli effetti del calo del saggio di profitto. Come si vedrà, a queste politiche si è venuto ad aggiungere un alleggerimento delle spese per gli interessi, legato all'inflazione. L'inizio della crisi è stato semplicemente rimandato. Queste politiche non potevano rimediare a lungo al calo del saggio di profitto, di cui né l'esistenza né l'origine erano d'altronde chiaramente individuate. Parliamo di *differimento keynesiano* (e inflazionistico) per indicare il ritardo che è stato impresso alle economie, sottolineando il suo necessario limite temporale e la sua correlazione a politiche di precisa ispirazione.

Considerare il calo del saggio di profitto non permette tuttavia di porre un termine all'analisi della crisi, poiché la stessa diminuzione del saggio di profitto origina da fattori di cui bisogna rendere conto. Facendo momentaneamente astrazione da certi meccanismi retroattivi, si può dire che il saggio di profitto permette di separare cause e effetti, attraverso un utile chiarimento:



Questo capitolo affronta solamente gli effetti del calo del saggio di profitto e non le cause (a partire dalla seconda freccia dello schema e non dalla prima). La discussione viene persino circoscritta ad alcuni di essi, come il rallentamento dell'accumulazione del capitale e la disoccupazione.

Il rapporto tra il saggio di profitto e la crisi si può sintetizzare in un concetto semplice: *il saggio di profitto è il motore della produzione capitalistica*, e quando è basso o diminuisce, le imprese sono in diffi-

3.2 - Le conseguenze del calo della redditività

La debolezza della redditività mette le imprese di fronte a difficoltà e tensioni di liquidità, a problemi di rimborso e di finanziamento, che comportano una gestione più rigorosa, specialmente nelle decisioni riguardanti gli investimenti e la produzione, fattori che saranno considerati di volta in volta.

I livelli di redditività si riflettono nei ritmi dell'investimento, nei tassi di accumulazione del capitale. I profitti rendono più allettante l'investimento; le imprese lo finanziano direttamente, oppure traggono vantaggio da condizioni più favorevoli per l'emissione di azioni o per il prestito; l'insufficienza del saggio di profitto blocca simmetricamente l'investimento. Il rallentamento dell'investimento si traduce in un rallentamento della crescita della produzione e dell'occupazione, due aspetti essenziali della crisi.

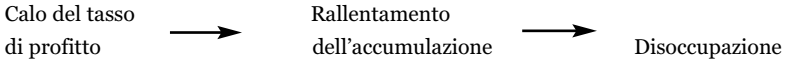
La recessione è una riduzione cumulativa della produzione. Cali della produzione e della domanda si concatenano, influenzandosi vicendevolmente. Meno produzione significa meno acquisti di beni di produzione e meno versamenti di salari, riduzioni queste che fanno calare la domanda, conducendo quindi le imprese a diminuire la produzione. L'intensità di una recessione è funzione dell'intensità delle reazioni delle imprese, in particolare della loro sensibilità alla difficoltà di vendita, ed è a questo punto che si fa sentire, sul breve periodo, l'effetto della redditività. Continuare a produrre troppo, mentre l'impresa vende male e le giacenze di prodotti invenduti crescono, porta a ulteriori prelevamenti di liquidità, impedendo un'adeguata ricostituzione dell'impresa attraverso le entrate conseguenti alle vendite. Il calo e la debolezza della redditività delle imprese portano queste a adeguare energicamente la produzione alla domanda, ripercuotendo la difficoltà a vendere sulla produzione. Secondo meccanismi abbastanza intuitivi, questi comportamenti creano, quando si generalizzano nell'economia, una forte instabilità: gli shock acquistano caratteri cumulativi. Tali concatenamenti testimoniano in particolare dell'accentuazione delle fluttuazioni congiunturali nella crisi, della moltiplicazione e dell'aggravamento delle recessioni.

coltà, il che turba il funzionamento generale dell'economia (riquadro 3.2). Questa tesi si trovava già nell'analisi del *Capitale* di Marx.

L'economia può adattarsi, in una certa misura, a una diminuita redditività, ma si tratta di un adeguamento delicato che richiede tempo. Le imprese devono imparare ad agire diversamente, nelle condizioni più difficili; devono gestire meglio le loro liquidità e rifinanziarsi; d'altra parte, occorre modificare il funzionamento del sistema finanziario (i modi in cui il capitale viene raccolto e remunerato) e attuare politiche macroeconomiche capaci di controbilanciare queste difficoltà o la lentezza del-

l'accumulazione. Tali adeguamenti sono possibili, ma non automatici.

Resta allora da stabilire la correlazione tra crisi e disoccupazione. Su questo punto si può fornire una risposta molto categorica: la causa principale dell'ondata di disoccupazione che si è formata tra il 1975 e il 1985 è stata la debolezza dell'investimento, *l'insufficienza dell'accumulazione del capitale*:



Quanto alla tecnica, alla crisi si è aggiunto il rallentamento del progresso tecnico che è stato — nel suo effetto diretto, ossia secondo un'altra angolazione rispetto al saggio di profitto di cui si parlerà più avanti — favorevole all'occupazione: progresso tecnico più lento significa meno economie sul lavoro, quindi, comparativamente, una maggiore occupazione.

Il calo del saggio di profitto descritto nel grafico 3.1 è andato di pari passo con una diminuzione del tasso di accumulazione. Questo marcato rallentamento viene illustrato nel grafico 3.2³. Questo calo ha contribuito alla riduzione del tasso di crescita dell'occupazione. La tabella sottostante fornisce il valore medio dei tassi di profitto, di accumulazione e di disoccupazione negli Stati Uniti e nei tre paesi europei nell'arco di due sottoperiodi di dieci anni, prima e dopo il 1974.

(%)	Stati Uniti		Europa	
	1965-74	1975-84	1965-74	1975-84
Saggio di profitto	19,7	14,8	18,1	13,8
Tasso di accumulazione	3,8	3,0	4,8	2,3
Tasso di disoccupazione	4,5	7,6	1,8	6,1

Il calo del saggio di profitto comporta il rallentamento dell'accumulazione e l'aumento della disoccupazione.

Il rallentamento dell'accumulazione e il calo del saggio di profitto hanno coinciso nel tempo. Il saggio di profitto ha toccato il suo minimo all'inizio degli anni Ottanta. La ripresa dell'accumulazione è stata più tardiva, più rapida ma effimera in Europa, e sensibilmente ritardata negli Stati Uniti.

La lentezza dell'accumulazione fornisce infatti una spiegazione condivisibile e abbastanza intuitiva della disoccupazione. Alla crescita economica si accompagna quella dell'occupazione. Il rallentamento della

3. Tutti i tassi di crescita vengono calcolati sulla base delle variabili in volume (ossia corretti per l'aumento dei prezzi).

crescita del capitale va quindi di pari passo con il rallentamento della crescita della popolazione coinvolta nella produzione. A partire dalla metà degli anni Settanta circa, la crescita economica è rallentata, non genera più un flusso adeguato di occupazione tale da soddisfare la popolazione lavorativa; questa insufficienza ha provocato l'aumento della disoccupazione. Sebbene ci siano altre variabili a complicare queste relazioni, l'accumulazione e la crescita sono al centro della questione dell'occupazione.

La notevole durata della crisi ha permesso, una decina d'anni fa, il rilancio delle tesi stagnazioniste, già passate di moda ai nostri giorni a causa della ripresa della crescita negli anni Novanta: il rallentamento della crescita veniva allora interpretato come la caratteristica di una nuova era in cui la domanda non sarebbe più cresciuta come prima. L'umanità, almeno una minoranza privilegiata, si era ubriacata troppo a lungo della crescita, dell'abbondanza, fino alla saturazione dei propri bisogni. Fine dell'incremento della domanda, fine dell'incremento dell'occupazione. Si tocca così un altro tema, anch'esso molto dibattuto qualche anno fa, quello della *fine del lavoro* legata all'eccesso di progresso tecnico. I due capitoli seguenti, che affrontano le correlazioni tra disoccupazione e progresso tecnico, confutano queste due tesi.

Questa prima analisi si conclude con l'enunciazione di una diagnosi: *la centralità del saggio di profitto nella spiegazione della crisi, del rallentamento dell'accumulazione e dell'ondata di disoccupazione*. Altre variabili (riguardanti la tecnica, la crescita o l'inflazione) confermano questi tratti comuni: la crisi strutturale ha colpito l'Europa e gli Stati Uniti in maniera simile e le stesse cause hanno provocato gli stessi effetti.

Come si è visto, il saggio di profitto ha toccato il suo minimo all'inizio degli anni Ottanta ed è aumentato da quel momento in poi. Il presente capitolo si conclude con una constatazione paradossale: l'accumulazione è diminuita con la caduta del saggio di profitto, ma la recente tendenza all'aumento del saggio di profitto non è andata di pari passo con un riassetto corrispondente dell'accumulazione del capitale, nonostante la nuova oscillazione al rialzo del tasso di accumulazione alla fine degli anni novanta. Vi sono delle correlazioni finanziarie implicite in gioco, che verranno riprese nel capitolo nove.

Capitolo 4

Accelerazione o rallentamento del progresso tecnico?

Quale ruolo riveste il progresso tecnico nella spiegazione della disoccupazione? La questione merita di essere esaminata attentamente. In primo luogo l'aumento della disoccupazione è spesso imputato all'accelerazione del progresso tecnico, ma occorre dirlo senza tergiversare: questa spiegazione è errata. Ciò non significa, tuttavia, che il cambiamento dei ritmi del progresso tecnico e il progresso tecnico stesso non siano pertinenti all'analisi della crisi e della disoccupazione; lo sono secondo un altro punto di vista. La crisi e l'ondata di disoccupazione non sono sopraggiunte perché il progresso tecnico si è accelerato, ma perché *qualcosa si è destabilizzato* nel corso del progresso tecnico; resta da precisare che cosa.

L'accelerazione del progresso tecnico può essere considerata responsabile della disoccupazione secondo un ragionamento semplice: la meccanizzazione rende il lavoro superfluo e i lavoratori possono essere rimpiazzati. Questa analisi, riallacciandosi ad altre preoccupazioni, soprattutto in tema di ambiente, ben si integra in una generale rimesa in discussione del progresso.

I fatti non avvalorano questa interpretazione. In nessun caso si potrebbe parlare di accelerazione. Al contrario, il progresso tecnico ha *rallentato* il suo ritmo. È indubbio che la produzione si sia meccanizzata sempre di più e che abbia richiesto comparativamente meno lavoro. *Eppure la rapidità di questi progressi non ha fatto altro che rallentare a partire dalla metà degli anni Sessanta*. Come è stato sottolineato nel capitolo precedente, l'ondata di disoccupazione originava da altri fattori, come la lentezza della crescita economica — lentezza dell'aumento della produzione e lentezza dell'accumulazione del capitale.

Un indicatore semplice del progresso tecnico è il miglioramento della produttività del lavoro. Questa variabile misura l'evoluzione della produzione realizzata in media da un lavoratore in un'ora. Nei magnifici anni Sessanta, in cui prevaleva quasi una piena occupazione, la produttività del lavoro avanzava in modo comparativamente rapido; gli anni di disoccupazione strutturale sono stati, al contrario, anni di progresso rallentato; ogni anno la produzione risparmiava sul lavoro,

ma a un ritmo costantemente più lento. Lungi dal contrapporli, *queste considerazioni associano la piena occupazione al vigore del processo tecnico, smentendo la correlazione tra progresso tecnico più sostenuto e disoccupazione.*

(%)	Stati Uniti		Europa	
	1965-74	1975-84	1965-74	1975-84
Tasso di crescita della produttività del lavoro	2,1	0,9	4,9	2,9
Tasso di disoccupazione	4,5	7,6	1,8	6,1

L'accelerazione del cambiamento tecnico non spiega l'aumento della disoccupazione.

Una tale constatazione può essere considerata sorprendente, ma vi è pure in essa qualcosa di intuitivo. La rapidità del progresso tecnico è un segnale di salute e di dinamismo dell'economia; si può dire lo stesso per la piena occupazione. Banalmente, quando il progresso tecnico va bene, anche l'economia va bene¹.

Il rallentamento del progresso tecnico è un fenomeno ben noto agli specialisti, che ha sollevato accesi dibattiti. Le controversie sono state più animate negli Stati Uniti che in Europa, poiché la questione poneva fortemente il problema della supremazia americana, soprattutto nei confronti del Giappone, che ha mantenuto per lungo tempo ritmi di progresso di gran lunga più sostenuti rispetto al resto del mondo.

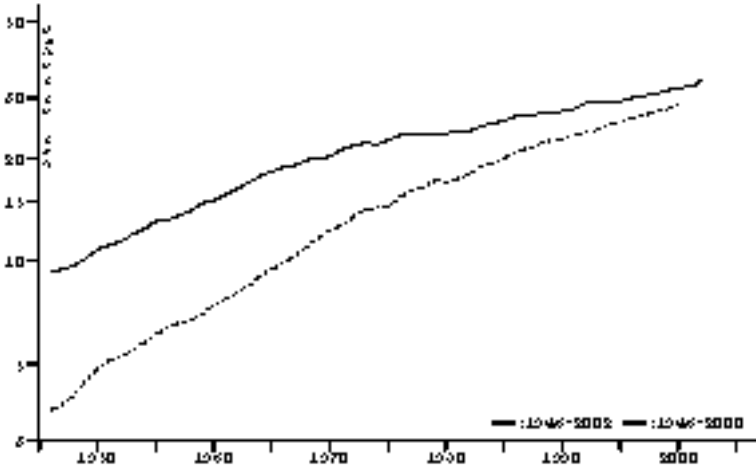
Il grafico 4.1 rappresenta l'andamento della produttività del lavoro a partire dalla Seconda guerra mondiale in Europa e negli Stati Uniti. L'appiattimento della curva nel corso degli anni traduce il calo del tasso di crescita di questa variabile. La flessione del ritmo di progressione generale è evidente. Negli Stati Uniti, durante il periodo che va dal 1946 al 1970, il tasso di crescita medio annuale della produttività oraria del lavoro era del 3,3%; esso non ha superato l'1,5% in nessuno dei decenni seguenti.

Si può osservare una recente ripresa della crescita della produttività del lavoro? Il tasso di crescita medio della produttività del lavoro ha effettivamente raggiunto, negli ultimi cinque anni del secolo scorso, l'1,7%. La ripresa era reale, ma rimaneva debole².

1. Inutile dire che non si parlerà in questa sede delle conseguenze di questo *progresso* sugli stili di vita o sull'ambiente.

2. La ripresa è seguita a cinque anni particolarmente sfavorevoli, poiché il tasso era crollato fino all'1,1% tra il 1990 e il 1995, il che spiega il modo in cui è stato accolto. In que-

Grafico 4.1 Produttività del lavoro (espressa in dollari 1990 all'ora), Europa e Stati Uniti



Stati Uniti: (——); Europa: (-----)

Germania, Francia e Regno Unito (considerando l'insieme delle imprese). La produttività del lavoro è il rapporto tra la produzione netta, corretta per l'inflazione, e il numero delle ore lavorate. Questo grafico è il primo a fare uso di una scala dei logaritmi: la pendenza delle curve è proporzionale ai tassi di crescita delle variabili. Le fluttuazioni ricorrenti (in piccolo nel grafico) sono gli effetti del surriscaldamento e del rallentamento dell'attività.

Queste osservazioni contraddicono la convinzione, ben radicata, di un mutamento tecnico sostenuto da un flusso continuo di nuovi beni e servizi. Le crescenti prestazioni delle tecniche informatiche e di comunicazione sono oggetto di costante stupore, sia che esse destino meraviglia, sia che suscitino irritazione.

A questo proposito si impongono due considerazioni. Bisognerebbe in primo luogo relativizzare quest'affermazione, confrontando le innovazioni più recenti a quelle dei periodi precedenti, come la rivoluzione industriale, la fine del Diciannovesimo secolo, o i primi decenni del dopoguerra. I progressi raggiunti in quegli anni non erano forse ugualmente considerevoli? Che dire dell'elettricità e della radio? Numerose innovazioni precedenti alla Seconda guerra mondiale, se non addirittura di gran lunga anteriori come l'automobile, hanno conosciuto un'ampia diffusione in Europa nel dopoguerra. Valga lo stesso per l'automazione della vita dome-

sta analisi bisognerebbe tenere conto di un eventuale miglioramento tendenziale delle condizioni del mutamento tecnico e dell'effetto delle fluttuazioni dell'attività (tensioni congiunturali e recessioni), di cui la produttività del lavoro registra gli effetti.

stica, permessa dallo sviluppo degli elettrodomestici, o l'enorme diffusione delle materie plastiche. Se è vero che i telefoni cellulari, i computer portatili e internet sono affascinanti, è pur vero che i decenni precedenti avevano apportato anch'essi il loro contingente di prodotti. In secondo luogo questo flusso di innovazioni esprime un altro fenomeno, diverso da quello che viene misurato dalla variazione della produttività del lavoro, anche se i due processi sono in un certo senso correlati. La capacità di economizzare sulle risorse necessarie alla produzione di un bene o di un servizio (fattore che viene misurato dal progresso della produttività del lavoro) è un fatto distinto dalla comparsa di beni di consumo. Nella nostra analisi della disoccupazione, l'espressione *progresso tecnico* deve intendersi nel senso di *progresso delle tecniche di produzione* (che associano meccanizzazione e organizzazione), strettamente dal punto di vista della capacità di economizzare sulle risorse utilizzate nella fabbricazione di un bene o nella prestazione di un servizio. È questa la forma di progresso tecnico importante per la redditività e per l'occupazione, quando si considera globalmente l'economia.

Qual è allora la correlazione tra progresso tecnico e disoccupazione, se non si tratta dell'accelerazione del progresso tecnico? La correlazione, secondo noi, è indiretta ma semplicissima: si tratta, al contrario, del rallentamento del progresso tecnico. Per comprendere meglio, occorre ritornare al primo schema del capitolo 3, che descrive la concatenazione che procede dai fattori del calo del tasso di profitto fino agli effetti di questo calo, tra i quali figura la disoccupazione. Si arriva al seguente risultato: *il progresso tecnico è coinvolto nell'analisi della disoccupazione a causa del ruolo che riveste nell'evoluzione del tasso di profitto*. Occorre dunque precisare a monte lo schema precedente, indicando il progresso tecnico come una delle determinanti del calo del saggio di profitto:



Il progresso tecnico è legato alla disoccupazione attraverso questo passaggio indiretto. Essendo una delle determinanti del saggio di profitto, è all'origine del suo calo; il calo del saggio di profitto rallenta l'accumulazione; questo rallentamento si riflette nella debolezza della crescita dell'occupazione; la disoccupazione è l'espressione di questa debolezza.

Si analizzerà a questo punto il primo anello della catena, ossia il rapporto tra il progresso tecnico e le variazioni del saggio di profitto. Quali

sono i fattori che possono influenzare il progresso tecnico tali da spiegare il calo della redditività del capitale?

Il primo indice dell'irregolarità del progresso tecnico che possedevamo era il rallentamento della crescita della produttività del lavoro, illustrato dal grafico 4.1. Nel corso degli anni Cinquanta e Sessanta si economizzava fortemente sulla quantità di lavoro necessaria alla produzione di beni o servizi; il ritmo di queste economie è in seguito rallentato.

Per comprendere le ragioni di un tale rallentamento, occorre ricordare che il mezzo principale per risparmiare sul lavoro è la meccanizzazione. Si fa uso relativamente di meno lavoro perché si ricorre maggiormente al capitale costante (o a elementi più costosi). Il termine *meccanizzazione* è vagamente restrittivo, poiché esprime, in senso stretto, l'aumentato utilizzo di *macchine* (di materiali) nella produzione, mentre il capitale costante possiede altri elementi, come gli immobili, ma viene usato correntemente in senso ampio. Quindi, per poter parlare di *progresso*, non basta paragonare il lavoro impiegato nella produzione al prodotto ottenuto. Occorre interrogarsi inoltre sulla quantità di capitale costante necessario alla produzione, cioè l'accresciuta somma di capitale necessaria per economizzare sul lavoro.

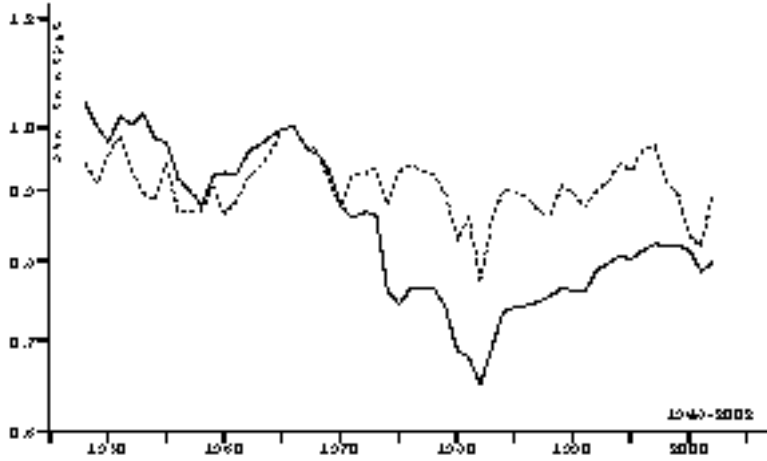
Allo stesso modo in cui la produttività del lavoro misura il prodotto ottenuto per un'ora di lavoro, così la *produttività del capitale* misura il prodotto ottenuto per un'unità di capitale, cioè per un euro di capitale costante (riquadro 3.1). Quanti euro di prodotto ci vorranno ogni anno per un euro di immobile, macchine o veicoli? La questione verte su questi elementi. La variazione di questa variabile è un elemento cruciale della trasformazione avvenuta negli anni Settanta.

L'analisi della produttività del capitale del grafico 4.2 rivela, per gli Stati Uniti, un risultato assolutamente spettacolare. Dopo le fluttuazioni registrate a partire dalla Seconda guerra mondiale, che hanno impedito il profilarsi di una tendenza stabile, essa ha avviato un periodo di forte decrescita a partire dalla seconda metà degli anni Sessanta, proprio prima della crisi. Una evoluzione simile, anche se più regolare, si è presentata in Europa, almeno a partire dal 1961, data in cui comincia la serie (grafico 4.3).

Queste tendenze della produttività del capitale relativizzano molto la nozione di *progresso tecnico* — un'espressione che tuttavia useremo. Si è continuato a risparmiare nella produzione, sul *lavoro*, ma questi risparmi sono stati equilibrati da un accresciuto bisogno di *capitale*: meno da un lato e più dall'altro, progresso da un lato e, in un certo senso, regresso dall'altro.

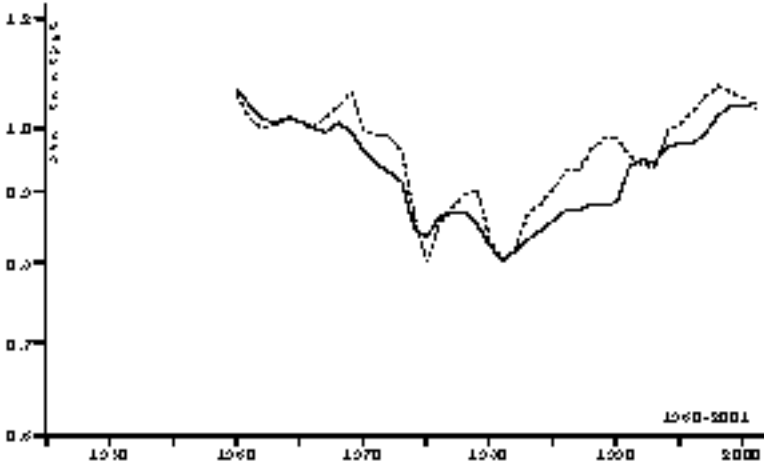
L'esistenza della meccanizzazione è ben nota, ma occorre esaminarne

Grafico 4.2 Produttività del capitale e quota dei profitti (1966=1): Stati Uniti



produttività del capitale (——); quota dei profitti (-----)

Grafico 4.3 Stesse variabili: Europa



produttività del capitale (——); quota dei profitti (-----)

i tratti caratteristici. L'accresciuto peso del capitale ha raggiunto un livello tale che il suo prezzo totale non ha smesso di crescere rispetto a quello dei beni e dei servizi prodotti, come viene indicato dal calo della produttività del capitale. Se la meccanizzazione ha permesso la crescita della produttività del lavoro, il suo costo ne ha limitato le potenzialità in termini di rendimento. La meccanizzazione poteva rivelarsi efficace rispetto al lavoro che essa permetteva di economizzare, ma era cara.

Questo particolare corso del progresso tecnico, gravato di masse crescenti di capitale, aveva già colpito Marx nella metà del Diciannovesimo secolo. Egli lo aveva collocato al centro della sua analisi del calo del saggio di profitto, nel Libro terzo del *Capitale* (riquadro 4.1). Per questo motivo chiamiamo *progresso tecnico alla Marx* il progresso in cui il capitale cresce non soltanto rispetto al lavoro impiegato, ma anche rispetto alla produzione realizzata: meno lavoro ma più macchine relativamente alla produzione. Il periodo di calo della produttività del capitale nei grafici 4.2 e 4.3 può dunque essere definito un periodo *alla Marx*. Questo tratto è importante, perché da esso ne consegue un altro: *un tale progresso tecnico si accompagna in generale al calo del saggio di profitto* (grafico 3.1).

Il corso sfavorevole del progresso tecnico non è permanente. Un'analisi storica retrospettiva rivela che gli Stati Uniti erano usciti dalla Seconda guerra mondiale in una situazione estremamente vantaggiosa riguardo ai ritmi e alle forme del mutamento tecnico (capitolo 16). Su tutti i piani si manifestava un vero e proprio progresso: meno lavoro e meno capitale erano necessari di anno in anno per un'unità prodotta. Il saggio di profitto cresceva, sebbene il salario reale avesse conosciuto un ritmo di crescita particolarmente sostenuto. *Proprio alla scomparsa di queste caratteristiche vantaggiose del mutamento tecnico occorre imputare la caduta del saggio di profitto, quindi il rallentamento dell'accumulazione, quindi la crescita insufficiente dell'occupazione, quindi la disoccupazione.*

Il saggio di profitto non dipende soltanto dalla tecnica, ma anche dai salari. Molti attribuiscono quindi il calo del saggio di profitto alla crescita eccessiva dei salari. Qualcosa è cambiato dal punto di vista del salario nel corso del periodo: la sua crescita è *rallentata*, come risulta dalla seguente tabella. Ma tale cambiamento ha avuto l'effetto opposto rispetto a quello che avrebbe potuto renderlo responsabile del calo del saggio di profitto.

4.1 La tendenza al calo del saggio di profitto

Nel Libro terzo del Capitale Marx ha fornito una descrizione particolareggiata di un insieme di “tendenze storiche”, caratteristiche della produzione capitalistica. La nozione di tendenza rimanda a evoluzioni a lungo termine della tecnica e della ripartizione – grandi movimenti osservabili indipendentemente dalle fluttuazioni del ciclo congiunturale (la successione di pressioni inflazionistiche e recessioni). La tendenza più conosciuta è la celebre caduta tendenziale del saggio di profitto, ma la descrizione fornita da Marx includeva anche il miglioramento della produttività del lavoro, l’aumento della composizione del capitale (il rapporto capitale-lavoro), l’accumulazione continua di accresciute quantità di capitale nonostante la diminuzione del tasso di crescita dello stock di capitale, e l’aumento dell’occupazione. Si tratta quindi di una traiettoria di crescita e di progresso della produttività del lavoro, in cui però il saggio di profitto diminuisce. L’intuizione fondamentale di Marx è che i miglioramenti della produttività del lavoro esigono generalmente una costosa meccanizzazione. Al posto dell’aumento della composizione del capitale, ci riferiamo il più delle volte al calo della produttività del capitale per caratterizzare il profilo di una tale meccanizzazione. Chiamiamo queste traiettorie, traiettorie alla Marx.

In molti testi abbiamo interpretato l’intuizione di Marx in termini di “difficoltà d’innovazione”. Questa difficoltà rimanda, a nostro avviso, a una contraddizione tra gli interessi individuali e collettivi in materia di ricerca e di sviluppo di nuovi processi. La messa a punto di nuovi processi è costosa, inoltre è difficile tenere riservati i risultati, che tendono a diffondersi. D’altronde una severa regolamentazione in materia di protezione dei brevetti avrebbe l’inconveniente di frenare la diffusione del progresso.

L’interesse di questa analisi risiede nel fatto che il sistema capitalistico è effettivamente incline a posizionarsi su queste traiettorie, sebbene le possa evitare in certi periodi, tenuto conto dell’azione di controtendenze o di metamorfosi più o meno profonde del suo funzionamento.

I periodi di calo del saggio di profitto conducono a grandi crisi strutturali, che il capitalismo è stato finora incapace di evitare ma in grado di sormontare. Le condizioni del cambiamento, la comparsa di controtendenze sono create dalla stessa tendenza, sebbene non vi sia nulla di automatico.

(%)	Stati Uniti		Europa	
	1965-74	1975-8	1965-74	1975-84
Tasso di crescita del costo salariale	2,4	1,1	5,5	2,7
Saggio di profitto	19,7	14,8	18,1	13,8

L’accelerazione dell’aumento dei salari non spiega il calo del saggio di profitto.

Il periodo di crisi è coinciso ben presto con un severo controllo dell'aumento salariale e dei contributi sociali, mentre l'ondata di disoccupazione che si è accompagnata alla crisi ha favorito enormemente l'interruzione di questi aumenti. Il tasso di crescita del salario non ha fatto che diminuire nel corso della crisi, fino a ridursi o annullarsi (capitolo 6).

Confrontati al rallentamento del progresso tecnico, i datori di lavoro hanno cercato di fare gravare tutto il peso sulle spalle dei salariati. Ci sono riusciti *con un certo ritardo*. Ma non bisogna invertire la concatenazione degli eventi; l'aumento troppo rapido del salario non ha turbato un mondo tranquillo. *L'interruzione del corso del progresso tecnico ha segnato una nuova traiettoria dell'economia; il salario vi si è adeguato.*

Nonostante la riduzione della crescita salariale, il costo del lavoro ha pesato sempre di più sulla redditività del capitale. Negli Stati Uniti il peso si è mantenuto moderato fino alla metà degli anni Settanta, finché il rallentamento della crescita della produttività del lavoro è rimasto debole. La quota dei profitti nella produzione è così decresciuta lentamente fino a questa data, come si può notare nel grafico 4.2³. Il calo della quota dei profitti, risultante dal fortissimo rallentamento della crescita della produttività del lavoro, ha sensibilmente contribuito al calo del saggio di profitto nella seconda metà degli anni Settanta. Un'analoga evoluzione si è verificata in Europa (grafico 4.3).

Coloro che fanno del salario il fattore responsabile della caduta del saggio di profitto intendono dire, in realtà, che i salari avrebbero dovuto adattarsi immediatamente e completamente al corso sfavorevole del mutamento tecnico, affinché la redditività del capitale fosse integralmente mantenuta. Quale è stata la reazione degli altri gruppi sociali in proposito? Si ritornerà su questo punto.

In definitiva, gli eventi si sono svolti come segue. Il mutamento tecnico ha attraversato un periodo sfavorevole negli anni Sessanta o addirittura prima. Nonostante l'adeguamento graduale del ritmo di aumento salariale, la redditività del capitale è crollata e la crescita economica (il tasso di accumulazione del capitale) ne ha risentito sia in Europa, sia negli Stati Uniti. Le economie europee in particolare si sono scoperte incapaci di generare una quantità di posti di lavoro in grado di assorbire la popolazione disponibile – da cui l'ondata di disoccupazione strutturale. La catena procedeva quindi dal progresso tecnico alla disoccupazione, attraverso la redditività del capitale e l'accumulazione. Non si trattava di eccessi del progresso, ma delle sue debolezze.

3. Questi ragionamenti sono sottointesi nelle relazioni introdotte alla fine del riquadro 3.1.

Anche a rischio di anticipare gli sviluppi della nostra analisi, non si può evitare di osservare nei grafici 4.2 e 4.3 i tratti specifici degli ultimi decenni, dall'inizio degli anni Ottanta. Si vede profilarsi chiaramente una tendenza alla crescita della produttività del capitale e della quota dei profitti, da correlare a quella del saggio di profitto (grafico 3.1) – un elemento essenziale del cambiamento di corso del capitalismo che segnala l'inizio di una nuova fase⁴. Tuttavia non appare alcun miglioramento sensibile riguardante la produttività del lavoro (grafico 4.1).

4. Cfr. Séminaire Marxiste, *Une nouvelle phase du capitalisme?*, Syllepse, Paris, 2001.

Capitolo 5

L'America e l'Europa, ovvero, chi crea lavoro e chi no

Se la crisi strutturale cominciata negli anni Settanta è stata comune agli Stati Uniti e all'Unione Europea, il problema dell'occupazione e della disoccupazione non ha avuto la stessa ampiezza nei due spazi economici. L'ondata di disoccupazione strutturale sviluppatasi in Europa tra il 1975 e il 1985 è stata molto più ampia e non si è riassorbita, mentre negli Stati Uniti il tasso di disoccupazione è sensibilmente diminuito, fino a dare l'impressione di un ritorno alla normalità. Sebbene occorra relativizzare l'idea di una piena occupazione negli Stati Uniti, a causa della precarizzazione e della trasformazione delle condizioni di lavoro, la diminuzione dell'indicatore ufficiale della disoccupazione in questo paese contrasta nettamente con la stagnazione o il lento riassorbimento verificatosi in Europa alla fine degli anni Novanta. È arrivato il momento di fornire una prima risposta a questo enigma.

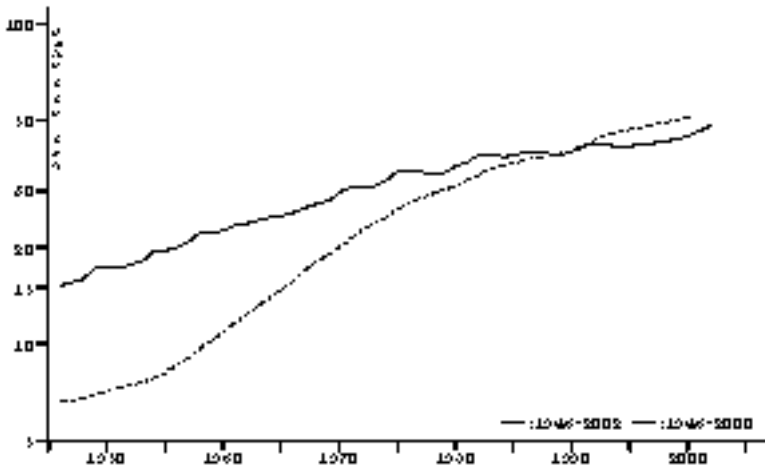
Perché questa evoluzione divergente? Vi si deve scorgere l'effetto di una meravigliosa flessibilità? Gli apostoli del liberismo non hanno nessun dubbio: gli Stati Uniti avrebbero saputo condurre un'evoluzione che noi rifiutiamo a causa delle pesantezze sociali proprie del nostro vecchio continente. L'America assurge di nuovo a modello – modello neoliberaista, il modello che dovremmo importare. Dinamismo da un lato dell'Atlantico, sclerosi dall'altro, oppure, riunendo gli Stati Uniti e il Regno Unito, dinamismo nella parte del mondo impegnata più profondamente nella via neoliberaista e sclerosi nei paesi del continente europeo. Lo scopo di questo capitolo è contestare queste affermazioni.

I dislivelli in materia di disoccupazione si spiegano semplicemente: *tassi di crescita e ritmi di accumulazione simili hanno generato una crescita dell'occupazione negli Stati Uniti e una stagnazione in Europa, poiché il progresso tecnico è stato molto più rapido in Europa che negli Stati Uniti*. Si può dare libero corso all'immaginazione riguardo alle virtù della flessibilità, ma non è questo il punto, si tratta bensì della debolezza relativa del progresso tecnico americano, la lentezza della crescita della produttività del lavoro. Si tratta, più precisamente, della maggiore velocità

della sostituzione del capitale al lavoro in Europa (l'aumento più rapido del rapporto capitale-lavoro, la quantità di capitale costante, di macchine, per lavoratore). Le economie europee erano meno avanzate ma sono state molto competitive in materia di progresso tecnico a partire dalla Seconda guerra mondiale, forse troppo. Adesso lo sono di meno, ma sempre di più rispetto agli Stati Uniti.

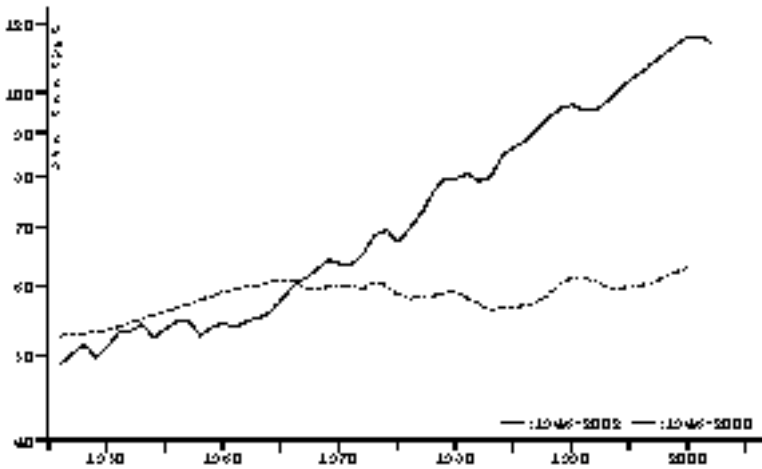
Quando l'Europa è riemersa dalla Seconda guerra mondiale, era molto in ritardo sugli Stati Uniti. È un fatto risaputo, di cui un solo indicatore può bastare a darne la misura. Il grafico 5.1 presenta una stima del rapporto capitale-lavoro nei tre paesi europei e negli Stati Uniti. Il grafico fornisce un'immagine sintetica sorprendente del *recupero* di questi paesi rispetto agli Stati Uniti. Questa variabile, che misura il grado di meccanizzazione in modo semplice, era circa tre volte più debole nei principali paesi europei rispetto ai paesi al di là dell'Atlantico. Tre volte meno capitale costante, poniamo macchine, oppure macchine tre volte meno costose, era questo il rapporto che caratterizzava l'Europa nei confronti degli Stati Uniti alla fine delle ostilità. In una trentina d'anni le economie europee hanno colmato il loro ritardo, grazie a un progresso tecnico e organizzativo molto più rapido¹. È chiaro che questo fenomeno non è stato uniforme nei diver

Grafico 5.1 Rapporto capitale-lavoro (migliaia di dollari del 1990 all'ora): Europa (Germania, Francia e Regno Unito) e Stati Uniti. Europa (-----), Stati Uniti (—)



Rapporto capitale-lavoro (migliaia di dollari del 1990 all'ora): Europa (Germania, Francia e Regno Unito) e Stati Uniti, considerando l'insieme delle imprese. Il capitale è lo stock di capitale costante, corretto per l'inflazione; è diviso per il numero di ore lavorate.

Grafico 5.2 Occupazione privata totale (milioni di persone): Europa e Stati Uniti



Europa (-----), Stati Uniti (—)

si settori; inoltre qui si considerano valori medi.

È facile immaginare le conseguenze sull'occupazione di questa corsa alla modernità: crescita dell'occupazione da un lato, stagnazione dall'altro. La differenza è lampante. Per convincersene basta osservare il grafico 5.2. Vi si ritroveranno le due curve dell'occupazione privata, per gli Stati Uniti e i tre paesi dell'Unione Europea, su un periodo che va dal 1948 alla fine degli anni Novanta. La popolazione impiegata nel settore privato negli Stati Uniti non ha fatto altro che aumentare a partire dalla Seconda guerra mondiale, a un ritmo medio dell'1,6% all'anno; in Europa essa è cresciuta di poco e ha fluttuato attorno a effettivi quasi costanti a partire dagli anni Settanta².

L'occupazione rintracciata in questo grafico esclude il pubblico impiego. Mentre negli Stati Uniti il rapporto tra l'occupazione pubblica civile e l'occupazione privata è rimasto abbastanza costante sul

1. In un tale confronto internazionale è più difficile apprezzare i livelli relativi dei diversi paesi che le tendenze proprie di ogni paese. Ci si può interrogare sul fatto che i tassi raggiunti in Europa adesso superano quelli degli Stati Uniti. I livelli e le tendenze recenti riflettono probabilmente le caratteristiche di ogni spazio, più dei semplici recuperi.

2. L'analisi del numero delle ore lavorate conferma pienamente la differenza strutturale tra l'Europa e gli Stati Uniti. Il numero delle ore è cresciuto meno a causa della diminuzione della durata del lavoro. Nei tre paesi europei, il numero delle ore lavorate nel settore privato è diminuito sensibilmente, da 105 miliardi di ore nel 1974 a 93 miliardi nel 1998.

periodo, lo stesso rapporto è aumentato in Europa³. Lo scarto tra le tendenze dell'occupazione nei tre paesi europei e negli Stati Uniti è quindi minore per l'occupazione pubblica civile totale rispetto a quello dell'occupazione privata del grafico 5.2, ma questa differenza non modifica una constatazione generale: la crescita dell'occupazione è molto più forte negli Stati Uniti – e la spiegazione risiede nell'aumento più lento del rapporto capitale-lavoro in questo paese⁴.

I diversi ritmi del mutamento tecnico hanno avuto straordinarie conseguenze sull'occupazione nell'insieme del periodo. In Europa queste conseguenze sono state compensate, prima degli anni Settanta, da una rapidissima crescita (l'accumulazione del capitale), ma hanno avuto effetti drammatici durante la crisi. Tra il 1974 e il 1998, quindi da quando la crisi ha iniziato a imperversare, il rapporto capitale-lavoro è aumentato negli Stati Uniti dell'1,0% annuo, contro il 2,7% nei tre paesi europei, un ritmo più che raddoppiato. Se, dal 1974, questi paesi non avessero proseguito il loro recupero, o in altre parole, se la meccanizzazione in Europa si fosse evoluta come negli Stati Uniti al ritmo lento dell'1,0% annuo, l'occupazione privata sarebbe stata superiore – a parità di altre condizioni, in particolare il ritmo dell'accumulazione e la riduzione delle ore lavorative - rispetto a quella registrata nel 1998, di circa 32 milioni di persone, mentre ufficialmente non vi erano che 9 milioni di disoccupati. Per evitare totalmente la disoccupazione, sarebbe bastato che la crescita della meccanizzazione raggiungesse un ritmo di appena 2,1% all'anno, ossia ancora a un ritmo due volte più rapido che negli Stati Uniti⁵.

Bisogna dedurre dal vigore del progresso tecnico in Europa una capacità d'innovazione più forte rispetto agli Stati Uniti, un'abilità superiore? Chiaramente si deve rispondere negativamente a questa domanda. Quest'affermazione è contenuta nella nozione stessa di *recupero*. Gli Stati Uniti erano più avanzati rispetto all'Europa.

3. Negli anni Novanta gli impiegati pubblici rappresentavano circa il 20% del numero di impiegati privati in Europa e il 15% negli Stati Uniti.

4. La crescita dell'occupazione è da correlare all'aumento naturale della popolazione, molto più accentuato che in Europa. Nel 1999 il tasso di natalità, negli Stati Uniti, era di 15 su 1000, e il tasso di mortalità di 9 su 1000. Nei tre paesi europei, i tassi erano rispettivamente 10 e 10 per la Germania, 12 e 9 per la Francia e 12 e 10 per il Regno Unito.

5. Se i ritmi di accumulazione del capitale fossero stati esattamente gli stessi negli Stati Uniti e in Europa, la crescita del rapporto capitale-lavoro avrebbe spiegato l'interrezza dello scarto di creazione di posti di lavoro (l'occupazione è uguale al rapporto tra il capitale per il rapporto capitale-lavoro). I tassi di accumulazione non sono stati gli stessi (grafico 3.2), ma i ritmi del mutamento tecnico spiegano i profili osservati in materia di creazione di posti di lavoro.

L'Europa ha importato la tecnica e la gestione americana. Ciò non significa, ovviamente, che gli Americani hanno inventato tutto: ogni paese ha messo, in una certa misura, un mattone all'edificio. In un mondo di multinazionali, i limiti della ricerca e dell'innovazione non sono più le frontiere tradizionali. Si sa bene, tuttavia, che i metodi americani si sono diffusi ampiamente in tutti i paesi avanzati. Certi modi organizzativi europei o giapponesi sono stati talvolta percepiti come alternative al modello americano, capaci di prenderne il posto, ma le recenti evoluzioni hanno in parte relegato queste analisi in un secondo piano, a torto o a ragione.

Semplificando molto e tralasciando le numerose eterogeneità tra settori e paesi, si può vedere come gli Stati Uniti, a partire dalla guerra e fino agli anni Ottanta, sia il paese all'avanguardia della tecnica e della gestione. Qui l'innovazione è veramente degna del proprio nome, poiché implica un'esplorazione ai limiti dell'ignoto. Essa ha un costo importante, poiché opera alla *frontiera* delle conoscenze. Il mutamento tecnico ha seguito leggi proprie che possono essere analizzate intrinsecamente. All'opposto, gli altri paesi avanzano al di qua della *frontiera*. Il mutamento tecnico viene retto da altri meccanismi, altre leggi. Ciò non significa, tuttavia, che esso può essere ottenuto facilmente, garantito in un modo o in un altro. Ecco tutta la complessità della problematica del recupero: il soggetto meno avanzato beneficia potenzialmente del progresso raggiunto in altri paesi, ma è dominato sul mercato mondiale e questa dominazione può condannarlo all'immobilità o al regresso. Le imprese possono essere annichilite dalla concorrenza straniera se vi sono esposte troppo brutalmente. Devono forse aspettare il flusso di investimenti stranieri? E se questi non arrivassero? E se la ricerca di immediati profitti degli investitori internazionali e la paura del rischio provocassero un'insostenibile instabilità?

Il vero miracolo realizzato dai paesi "ritardatari" (Europa e Giappone) dopo la Seconda guerra mondiale è consistito nel saper gestire questo recupero, nonostante le difficoltà, *pur proteggendo l'occupazione*. Questo successo si è basato su un sapiente dosaggio di apertura alla concorrenza straniera e protezione delle economie nazionali, reso possibile dalle istituzioni monetarie nazionali e internazionali create alla fine della guerra. Lo Stato si è impegnato in questo sviluppo grazie a politiche macroeconomiche e industriali, attraverso il monitoraggio diretto di settori fondamentali, grazie ai finanziamenti nella ricerca e nella formazione. Non è stata imposta nessuna disciplina monetaria e l'inflazione non è stata demonizzata. La capacità di ripresa nazionale e internazionale dell'investimento è stata dosata,

secondo adeguamenti permanenti (capitolo 21).

Le lezioni impartite dal recupero europeo sono semplici. Quanto alla tecnica, non è conveniente perseguire il proprio recupero il più rapidamente possibile, ammodernare i mezzi di produzione, in un periodo di crisi strutturale; quanto alle politiche, è prematuro rinunciare ai propri strumenti quando non si è raggiunto l'obiettivo.

La spiegazione del dislivello tra i due spazi economici fornita in questo capitolo contrasta nettamente con le tesi presentate nel capitolo 4. Lì si sosteneva che l'ondata di disoccupazione del decennio 1975-1985 non poteva essere imputata alla rapidità del progresso tecnico, poiché quest'ultimo era di gran lunga rallentato dall'inizio della crisi. La piena occupazione precedente si era adattata a ritmi di progresso molto più sostenuti. Quello che viene ora considerato non è più la formazione di una disoccupazione strutturale nella crisi a partire dagli anni Settanta, ma lo *scarto* tra gli Stati Uniti e l'Europa. La spiegazione del fenomeno globale differisce da quella delle diversità tra le varie zone. Non vi è niente di sconcertante. Non si può rendere conto della disoccupazione nella crisi attraverso l'accelerazione del progresso tecnico, *perché il progresso è rallentato ovunque*. Tuttavia si può capire perché il problema della disoccupazione è stato più intenso in Europa che negli Stati Uniti, *perché questo paese economizza sul lavoro, di anno in anno, molto meno che l'Europa*.

Capitolo 6

Il controllo del costo salariale e la repressione dello Stato sociale

La piena occupazione non sostiene la valorizzazione del capitale, poiché comporta aumenti salariali e, più in generale, rende i salariati meno concilianti nei confronti delle esigenze dei datori di lavoro. Se il costo del lavoro aumenta troppo, si intacca il saggio di profitto. La stessa cosa si verifica se i lavoratori rifiutano di adattarsi agli orari o alle condizioni di lavoro. La disoccupazione e la precarietà sono le migliori garanzie della disciplina, sia che il salariato ne faccia l'esperienza, sia che la minaccia incomba su di lui. Una caratteristica fondamentale del capitalismo consiste nell'assicurare costantemente un *margin*e di individui senza lavoro o desiderosi di lavorare di più – quello che Marx chiamava *l'esercito industriale di riserva*.

In generale negli anni Cinquanta e Sessanta si è quasi raggiunta una piena occupazione, che necessitava di un massiccio ricorso all'immigrazione. Unite a un rapido progresso tecnico, le lotte dei salariati avevano permesso un'avanzata relativamente sostenuta del potere d'acquisto, l'ottenimento di alcune garanzie in materia di protezione sociale e il riconoscimento graduale del diritto al lavoro.

Inutile dire che l'enorme ondata di disoccupazione, ingrossatasi durante la seconda metà degli anni Settanta, ha costituito una potente leva di controllo del costo del lavoro. Il mezzo più diretto per i proprietari e i responsabili delle imprese desiderosi di migliorare i saggi di profitto era proprio ottenere concessioni da parte dei salariati. La riduzione pura e semplice del potere d'acquisto sarebbe stata ben accolta, ed essa è stata d'altronde ottenuta in alcuni paesi per alcune categorie di lavoratori, ma i salariati hanno opposto resistenza al ridimensionamento del proprio tenore di vita. La diminuzione dei contributi sociali avrebbe ottenuto lo stesso effetto sul saggio di profitto, ma, anche su questo punto, non era facile scagliarsi contro le conquiste sociali, profondamente radicate nelle istituzioni e nei costumi¹.

1. In Francia, ad esempio, l'assunzione di un lavoratore implica obbligatoriamente il

Piuttosto che provocare una riduzione del potere d'acquisto e delle prestazioni sociali, durante la crisi si cercava di stroncarne l'aumento. *Il deterioramento delle condizioni del progresso tecnico, il concomitante crollo del saggio di profitto e la crisi strutturale che tale crollo ha provocato sono stati seguiti da un aggiustamento del costo del lavoro, tanto diretto quanto indiretto.* Il modo più semplice per dimostrarlo è descrivere il movimento del costo medio totale di un'ora di lavoro (costo salariale) per un datore di lavoro in Europa e negli Stati Uniti, comprendendo tutti i contributi.

(%)	Stati Uniti		Europa	
	1965-74	1975-84	1965-74	1975-84
Tasso di disoccupazione	4,5	7,6	1,8	6,1
Tassi di crescita del costo salariale	2,4	1,1	5,5	2,7

La crisi ha permesso l'interruzione della crescita progressiva dei salari.

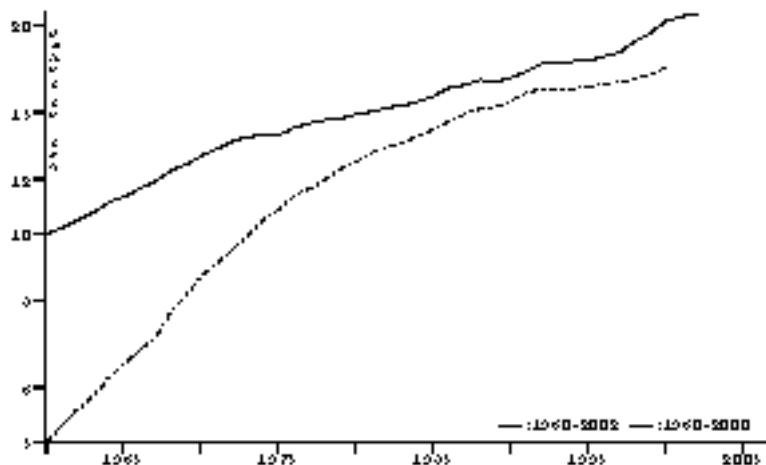
Il rallentamento della crescita del costo salariale durante la crisi è stato sorprendente in entrambi gli spazi economici ed è andato di pari passo all'aumento dei tassi di disoccupazione (cfr. la tabella sopra e il grafico 6.1). Dal grafico si può notare come il costo salariale europeo sia inferiore a quello degli Stati Uniti, nonostante la differenza dei ritmi di crescita (nel 1960 il costo medio di un'ora di lavoro nei tre paesi europei era pari al 50% di quello degli Stati Uniti; nel 1998, esso rappresentava il 94%)².

Il costo salariale non permette di misurare il potere d'acquisto del salario diretto dei salariati, e ciò è dovuto a diverse ragioni. Esso include i contributi sociali e non le prestazioni; poiché il costo viene considerato dal punto di vista del datore di lavoro, la rettificazione per effetto dell'aumento dei prezzi viene effettuata attraverso l'indice dei prezzi della produzione totale, invece che l'indice dei prezzi dei beni acquistati dai salariati; si considerano costi orari, mentre la durata del lavoro si è ridotta. Globalmente il calo della crescita del potere d'acquisto è stato ancora più severo di quanto suggerisce il grafico 6.1.

pagamento di contributi che danno diritto a tutta una serie di prestazioni (pensione, salute, famiglia, disoccupazione), all'interno di un sistema denominato globalmente *Securité Sociale*.

2. Nel grafico 6.1 si può notare la crescita progressiva del costo salariale negli Stati Uniti verso la fine degli anni Novanta. Questa osservazione è da riallacciare, per quanto riguarda le cause, al calo della disoccupazione e all'aumento dell'occupazione e, per quanto riguarda gli effetti, alla lieve ripresa del tasso di crescita della produttività del lavoro.

Grafico 6.1 Costo di un'ora di lavoro (dollari del 1990): Europa e Stati Uniti



Stati Uniti (—); Europa (-----)

Germania, Francia e Regno Unito, considerando l'insieme delle imprese. I valori si considerano corretti per l'inflazione e sono espressi in un'unità comune del potere d'acquisto, in modo da poter confrontare non soltanto i ritmi di crescita, ma anche i valori assoluti.

Grafico 6.2 Guadagno settimanale di un addetto alla produzione (dollari del 1996), Stati Uniti



È d'altronde evidente che la popolazione dei salariati è fortemente eterogenea e i dislivelli sono ancora più marcati negli Stati Uniti rispetto alla Francia. Negli Stati Uniti esiste una categoria di *addetti alla produzione* (che rappresentano un po' più dell'80% di tutti gli impiegati) e una serie di dati statistici che descrive il guadagno settimanale di questi lavoratori (tenendo conto, quindi, della durata di lavoro). Tale profilo è tracciato nel grafico 6.2. La trasformazione avvenuta all'inizio degli anni Settanta, amplificatasi negli anni Ottanta, lascia senza fiato. Il guadagno settimanale di un addetto alla produzione negli anni Novanta è ritornato allo stesso livello della fine degli anni Cinquanta. Nonostante un lieve aumento negli ultimi anni, esso si colloca nel 2000 16 punti al di sotto del picco del 1972. Un buon esempio di cosa vuol dire *controllare il costo salariale!*

In Francia sono stati i contributi sociali, e con essi le prestazioni che finanziano, oggetto delle più aspre rimostranze da parte degli imprenditori. Ci si limiterà a esaminare il caso francese, poiché le differenze tra i sistemi di produzione complicherebbero ulteriormente l'analisi.

Finché si sono mantenute la crescita economica e la progressiva crescita salariale, vale a dire fino alla metà degli anni Settanta, le prestazioni (pensione, salute, famiglia, disoccupazione) hanno potuto aumentare regolarmente senza porre particolari problemi. Nel 1960 esse rappresentavano circa l'11% della produzione totale francese. Questa proporzione cresceva lentamente (15% nel 1974), traducendo l'aumento progressivo delle spese legate alla salute e l'invecchiamento della popolazione. Queste evoluzioni erano lo specchio di una società che progrediva, che si curava di più e la cui speranza di vita aumentava. I contributi sociali, salariali e padronali necessari per finanziare le spese si erano stabiliti all'inizio degli anni Settanta leggermente al di sopra del 42% del salario effettivamente percepito dai salariati o, se si preferisce, questi contributi rappresentavano un po' più del 29% del costo salariale totale³.

La crisi strutturale ha spezzato l'equilibrio tra entrate e uscite. Per effetto della crisi, sono aumentate alcune spese, come quelle relative alla disoccupazione, e sono diminuite alcune entrate, legate alla massa salariale. Il rallentamento dell'aumento salariale e dell'occupazione hanno creato un nuovo problema di fronte a spese generate da questa stessa dinamica.

Non sarebbe una sorpresa affermare che le spese per i sussidi di dis-

3. Un salariato che guadagnava 100 ne costava 142. I contributi rappresentavano quindi il 42% di quello che riceveva il salariato e il 29% del totale (di 142) pagato dal datore di lavoro.

occupazione sono aumentate enormemente durante la crisi, sebbene esse siano state parimenti oggetto di un vigoroso controllo. Il costo medio di un disoccupato espresso in euro costanti ha fluttuato sensibilmente a partire dagli anni Sessanta, ma senza che si profili una tendenza netta al rialzo o al ribasso. Quando tale spesa tendeva a aumentare⁴, veniva modificata la legislazione per evitare una lievitazione dei costi. Poiché i salari crescevano, sebbene a un ritmo rallentato, il risultato è stato un deterioramento relativo della situazione dei disoccupati.

Per il resto, la dinamica generale delle entrate e delle uscite è abbastanza semplice da comprendere. La base principale dei contributi è la *massa salariale*⁵; la crisi ha ridotto il suo tasso di crescita. Dal 1959 al 1974 il tasso di crescita annuale medio della massa salariale era stato del 6,6%; a partire dal 1974 ha raggiunto in media solamente l'1,9%. Di fronte al brusco rallentamento della base delle entrate, le spese tendevano invece, come è facile immaginare, a continuare il loro corso. Oltre ai sussidi di disoccupazione, continuava a aumentare anche il numero dei pensionati (conseguentemente all'aumento della speranza di vita) a un ritmo reso ancora più veloce dai pre-pensionamenti, messi in atto allo scopo di far diminuire il numero dei disoccupati. Il sistema sanitario veniva mosso da una propria dinamica interna, causata dall'evoluzione dei modi di consumo e dal progresso della tecnologia medica⁶. Le difficoltà sono state generate dal contrasto tra la lenta progressione della massa salariale seguita alla crisi e la dinamica delle spese sociali.

Per spezzare la progressione delle prestazioni è stata necessaria una pressione costante e forte. Il grafico 6.3 descrive i tassi di crescita di due fattori: le prestazioni totali e la massa salariale. È facile percepire il calo costante *di entrambi i tassi*, per di più in parallelo: il rallentamento dell'aumento delle prestazioni sociali è stato reale. Tuttavia, come risulta dal grafico, *questo rallentamento è stato un po' meno rapido, in particolare tra il 1975 e il 1986, rispetto a quello della massa salariale*. La conseguenza di questo scarto è facile da prevedere. Le prestazioni e quindi i contributi necessari per coprirle sono aumentate, nel corso di una decina d'anni, più velocemente della produzione e dei salari.

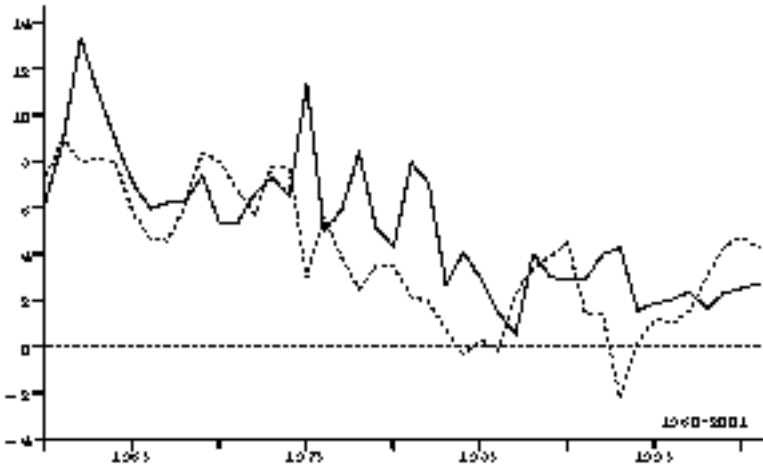
Il ritardo descritto dal grafico 6.3 sembra moderato, ma l'effetto su

4. In particolar modo all'inizio degli anni Ottanta e Novanta.

5. Una parte delle prestazioni sociali non viene finanziata dai contributi; questa parte ammontava al 14% nel 1999.

6. Che la relativa agiatezza risultante dalla prosperità dei primi decenni del dopoguerra abbia permesso un certo spreco è un argomento che non verrà discusso in questa sede. Tuttavia occorrerebbe relativizzare tali "eccessi", tramite un semplice paragone con altri tipi di consumo (automobili, abbigliamento...).

Grafico 6.3 Tasso di crescita delle prestazioni sociali e della massa salariale (%): Francia



prestazioni sociali: (—), massa salariale: (----)

Grafico 6.4 Rapporto tra i contributi sociali (padronali e salariali) e il salario netto (%): Francia



dieci anni è stato notevole. Il lento appesantimento dei contributi e delle prestazioni ha causato uno scarto sensibile: il rapporto tra le prestazioni e la produzione nazionale ha fatto un balzo in avanti del 5,7%, di cui circa l'1,8% per la sovvenzione della disoccupazione e il 4,0% per le altre prestazioni. Questo movimento si è verificato tra il 1974 e il 1982. In seguito si è ritornato ai ritmi precedenti. Il rallentamento della crescita della massa salariale è stato così pronunciato che, tra il 1974 e il 1989, nonostante la frenata delle spese, i contributi sono passati dal 42% al 68% del salario percepito direttamente; questa percentuale si è mantenuta approssimativamente costante fino al 1996, dopo il quale si è verificata una significativa tendenza al ribasso (grafico 6.4).

È dunque importante non invertire i termini dell'analisi condotta sulla crescita dei contributi e delle spese sociali nella crisi, sia per quanto riguarda la produzione, sia per quanto riguarda il salario. Non è stata la sfrenata avanzata delle spese sociali a creare un ritmo insostenibile dell'aumento del costo salariale totale, soprattutto in Francia, poiché l'aumento del costo salariale, diretto e indiretto, è stato relativamente lento; non sono state le prestazioni a toccare cifre astronomiche, come certi si ingegnano a far credere, poiché, al contrario, esse rallentavano; *questo forte rallentamento è stato solamente meno accentuato del rallentamento del salario diretto*, ecco il problema.

Quale impatto ha avuto la ripresa del controllo del costo salariale? Con un costo salariale che cresceva molto lentamente, le imprese e la finanza si sono riservate il beneficio quasi integrale dei guadagni realizzati grazie al progresso tecnico, dapprima molto lento nella crisi, dopo in piena ripresa. Il calo del saggio di profitto è stato così interrotto, permettendo un discreto aumento della redditività. L'aumento della quota dei profitti ha rivestito un ruolo chiave in Europa e importante negli Stati Uniti, nonostante la stagnazione della produttività del lavoro (grafici 4.2 e 4.3).

Capitolo 7

La disoccupazione, ineluttabilità storica?

È sempre facile affermare *a posteriori* che le cose sarebbero potute andare meglio quando, invece, non sono andate nel verso sperato, ma riscrivere la storia è un esercizio difficile. Tuttavia non si possono neanche giustificare indistintamente tutte le pratiche e i comportamenti del passato. È forse ridicolo affermare che si sarebbe potuto evitare la disoccupazione o ridurne la durata?

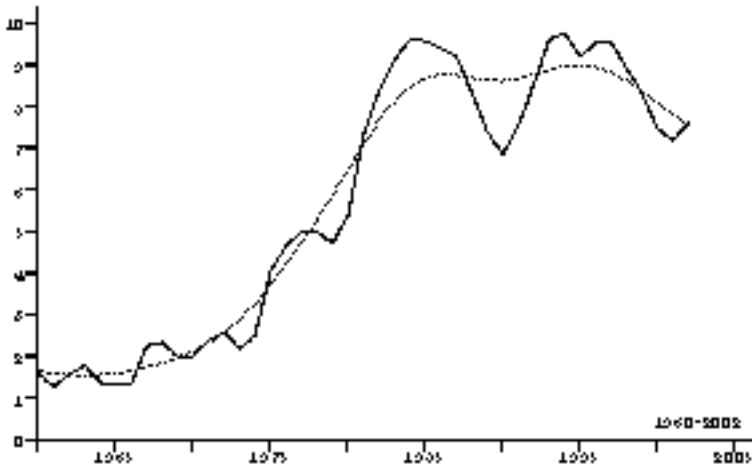
La tesi sviluppata in questo capitolo sostiene che non vi era alcuna fatalità storica nell'ondata di disoccupazione degli anni Settanta e Ottanta. La difficoltà non era principalmente d'ordine tecnico, ma *politico*. La disoccupazione ha colpito le nostre economie nelle proporzioni e per la durata che sappiamo perché gli obiettivi politici portati avanti non riguardavano, in realtà, la lotta contro la disoccupazione, contrariamente a tutte le affermazioni. Nessun paese è riuscito a ribaltare questa dinamica, perché le politiche neoliberiste sono state imposte e generalizzate dalla globalizzazione neoliberista del capitale. Il messaggio era chiaro: o si accettavano le regole del gioco neoliberista, o si rimaneva esclusi, non c'era più una terza via.

Sono innanzitutto i *dati* a confutare la tesi dell'ineluttabilità della disoccupazione. Qual era l'ampiezza del problema? La disoccupazione europea nel periodo 1975-1995, cioè su un ventennio, si è tradotta in un difetto della crescita dell'occupazione dello 0,5% circa all'anno. In altri termini, se il tasso di crescita annuale medio dell'occupazione fosse stato superiore di un mezzo punto rispetto al valore di quegli anni, non ci sarebbe stata un'ondata massiccia di disoccupazione in Europa¹. Prima di entrare nel dettaglio di questa aritmetica dell'occupazione, si accennerà ai fattori responsabili dell'ondata di disoccupazione.

Se l'Europa e gli Stati Uniti hanno subito un rallentamento simile

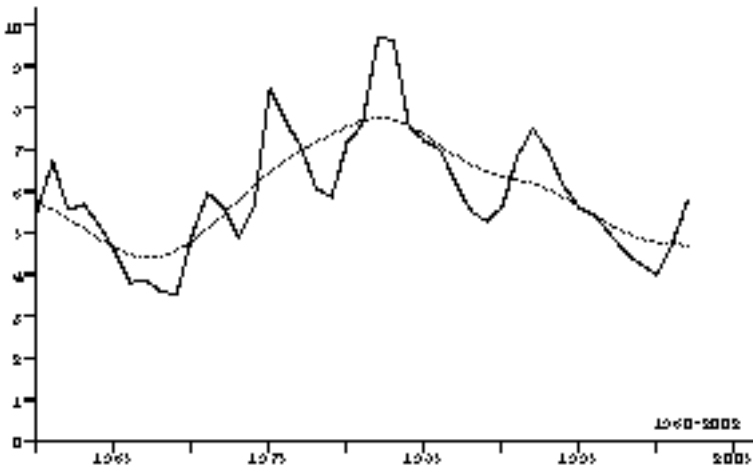
1. Un tasso di crescita dell'occupazione superiore dello 0,5% all'anno avrebbe creato in vent'anni, a parità di altre condizioni, un'occupazione superiore del 10% circa rispetto ai valori della fine del periodo (il tasso di crescita su vent'anni viene dato approssimativamente dalla seguente formula: $0,5\% \times 20 = 10\%$).

Grafico 7.1 Tasso di disoccupazione e tendenza (%): Europa (Germania, Francia e Regno Unito).



disoccupazione (—), tendenza (.....)

Grafico 7.2 Stesse variabili, Stati Uniti



7.1 La quantificazione della disoccupazione

La definizione e la quantificazione della disoccupazione rimangono un rompicapo; un semplice indicatore di disoccupazione non basta a caratterizzare la situazione dell'occupazione in un paese (a). Esiste una serie di 7 indicatori ufficiali che permettono alcuni paragoni, che vanno dalla valutazione dello zoccolo duro, quello dei disoccupati di lunga durata (più di 13 settimane), a misure più ampie che comprendono i lavoratori scoraggiati e la metà dei lavoratori part-time. Il grafico 7.1 mostra uno di questi tassi, quello di utilizzo corrente, dato dal rapporto tra il numero delle persone senza occupazione, pronte a lavorare e alla ricerca di un lavoro (nel corso delle quattro settimane che precedono l'indagine) e la popolazione civile attiva (occupata o disoccupata). I diversi indicatori evolvono in maniera abbastanza parallela e i dati ufficiali rimangono, in generale, significativi delle evoluzioni temporali.

Questi indicatori non forniscono tuttavia che una visione ristretta della situazione dell'occupazione (b). Per esempio nel 1996, secondo l'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL), la disoccupazione colpiva in Francia 3 milioni di persone, a cui vanno aggiunti 350.000 disoccupati in formazione. Se si aggiungono le persone costrette a lavorare part-time e desiderose di lavorare di più, si arriva a 5 milioni. Mezzo milione non può cercare lavoro o si dichiara scoraggiato, il che porta il totale a 5,5 milioni. Se si tiene conto dei prepensionamenti, di cui è difficile sapere in quale misura siano stati imposti o scelti liberamente, si arriva a 6,7 milioni di persone.

La situazione dell'occupazione in Francia può essere chiarita anche ricorrendo ad altri indicatori più o meno direttamente correlati ai conteggi precedenti. La percentuale di Francesi in età lavorativa e effettivamente impiegati si è ridotta nel 1975 dal 65% al 60% circa; il tasso di inattività degli uomini dai 55 ai 65 anni è cresciuto, nello stesso periodo, dal 30% a quasi il 60%; la percentuale di occupazione nelle imprese di lavoro temporaneo è passata dal 3% al 14%, e così via.

Si capisce facilmente a quali manipolazioni può servire da alibi una tale complessità. La riduzione, da qualche anno a questa parte, del tasso ufficiale di disoccupazione nel Regno Unito lascia alquanto perplessi gli esperti (c); attraverso costanti modifiche del conteggio, vengono calcolati solamente i disoccupati che percepiscono un sussidio (il sussidio si esaurisce dopo sei mesi, invece che 12); tra il 1992 e il 1996, nel corso dei quattro anni precedenti alla redazione del rapporto, più del 40% dei posti di lavoro creati in questo paese erano part-time (contro il 15% della Francia).

(a) Cfr. Cerc-Association, *Chiffrer le Chômage*, Les dossiers de Cerc-Association, n°1, 1997.

(b) Commissariat Général du Plan, *Chômage : le cas français*, La documentation française, Paris, 1997.

(c) « Quando Margareth Thatcher vinse le prime elezioni nel 1979, nel Regno Unito c'erano 1,3 milioni di disoccupati ufficiali. Se il metodo di computo non fosse cambiato, ce ne sarebbero attualmente un po' più di 3 milioni. Un rapporto della Midlands Bank pubblicato di recente ne stimava 4 milioni, ossia il 14% della popolazione attiva – più che in Francia o in Germania» (S.Milne, "Comment Londres manipule les statistiques", *Le Monde diplomatique*, maggio 1997).

dell'accumulazione durante la crisi strutturale, il problema dell'occupazione non si è presentato negli stessi termini. Come si è visto nel capitolo 5, gli Stati Uniti hanno creato più occupazione, e ciò è avvenuto in maniera abbastanza costante a partire dalla Seconda guerra mondiale, a causa di un ritmo meno sostenuto del progresso tecnico. Affrontare la flessione dell'accumulazione in Europa era un compito di tutt'altro spessore. Del resto l'ondata di disoccupazione è rientrata più facilmente negli Stati Uniti.

La curva del grafico 7.1 ripercorre le principali caratteristiche della disoccupazione in Europa, sempre in riferimento ai tre paesi, a partire dall'indicatore utilizzato più frequentemente (riquadro 7.1). Osservando i dati in modo meramente descrittivo si può dire che, fino alla metà degli anni Settanta, il tasso di disoccupazione oscillava tra l'1% e il 2%. A partire dal 1975 il tasso ha improvvisamente preso il volo, per toccare il culmine una prima volta nel 1985 al 9,8%. Tra il 1985 e il 1990 si è avuto un calo molto significativo, che però non ha avuto seguito, infatti il record del 1985 è stato quasi raggiunto nel 1994. L'ingrossarsi dell'ondata di disoccupazione è da collocare nell'infausto decennio 1974-1985. Da allora il tasso di disoccupazione sembra oscillare intorno all'8% o al 9%. Dieci anni sono stati necessari perché l'ondata di disoccupazione si formasse; essa si è poi perpetuata per dieci anni, e ancor più. La recente diminuzione del 2000 rimane tuttavia modesta.

Le linee tratteggiate nei grafici 7.1 e 7.2 indicano la tendenza generale di queste evoluzioni, la componente *strutturale* della disoccupazione. Le fluttuazioni attorno a questa tendenza tracciano ciò che viene comunemente chiamato il movimento *congiunturale* che segue le fluttuazioni dell'attività (gli aumenti della produzione verificatisi durante i surriscaldamenti economici e le diminuzioni avvenute durante le recessioni si traducono sistematicamente in aumenti e cali del tasso di disoccupazione).

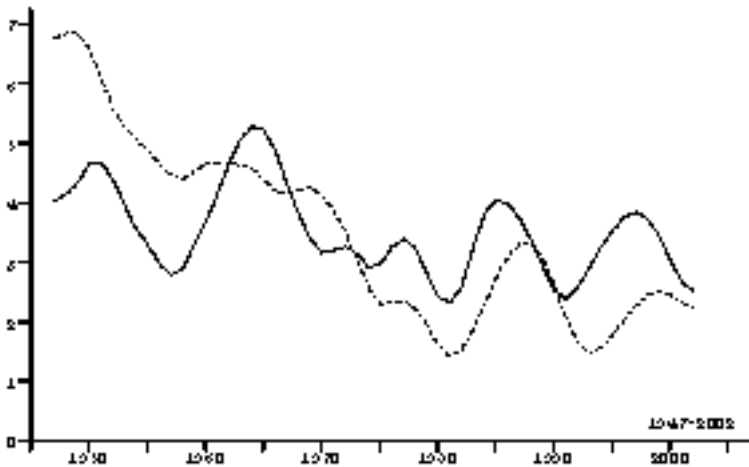
Nonostante l'aumento della disoccupazione strutturale, comune alle due zone all'inizio della crisi, i profili osservati sono sensibilmente diversi. L'ampiezza dell'ondata di disoccupazione strutturale è stata minore negli Stati Uniti (grafico 7.2). Si sono raggiunti tassi superiori al 9,5%, ma in maniera effimera (nel punto più critico della recessione del 1982), partendo da valori iniziali elevati del 5%.

Questi dislivelli rimandano a differenze fondamentali, la cui natura non è la stessa per la tendenza (disoccupazione strutturale) o le fluttuazioni (disoccupazione congiunturale). Che l'ondata strutturale sia stata molto più ampia in Europa rispetto agli Stati Uniti si spiega,

come si è detto, a causa dei ritmi di crescita dell'occupazione, completamente diversi nei due spazi: stagnazione o decrescita da un lato, crescita sostenuta dall'altro. Queste caratteristiche sono legate alla velocità del progresso tecnico, molto più rapido in Europa. La flessibilità non vi ha avuto nessun ruolo. Di converso, la componente strutturale della disoccupazione è più presente negli Stati Uniti, poiché l'occupazione risponde più energicamente alle fluttuazioni dell'attività. In altre parole, i datori di lavoro americani assumono nei periodi di forte attività e licenziano durante le recessioni a tassi di gran lunga superiori rispetto all'Europa. Si tratta proprio di *flessibilità*.

Ci si interesserà a questo punto alla *componente strutturale della disoccupazione in Europa*. La valutazione della possibilità di un'altra strategia capace di limitare la disoccupazione ruota interamente attorno al mezzo punto della crescita della disoccupazione menzionato all'inizio di questo capitolo, ossia l'aumento della crescita dell'occupazione dello 0,5% all'anno che sarebbe stato necessario per evitare la disoccupazione. Sarebbe stato un obiettivo possibile? Per rispondere a questa domanda, si deve confrontare questo dato con quello relativo alla crescita economica e al ritmo del progresso tecnico.

Grafico 7.3 Tasso di crescita della produzione (%): Europa e Stati Uniti



Stati Uniti (—); Europa (-----)

Questo grafico illustra un'immagine della crescita simile a quella del grafico 3.2, che descriveva il tasso di crescita dello stock di capitale costante. Le curve sono state leggermente limate affinché non si tenesse conto delle fluttuazioni a breve termine.

La disoccupazione è imputabile, in primo luogo, a una crescita insufficiente. Per i tre paesi europei il tasso di crescita annuale era del 4,3% tra il 1960 e il 1970, cioè prima della crisi; a partire dal 1975 lo stesso tasso si è ritrovato ridotto al 2,3% (grafico 7.3). Per mantenere l'occupazione, sarebbe bastato che il tasso raggiungesse appena il 2,3% + 0,5%, cioè il 2,8%. Occorre capire fino in fondo il senso di questa affermazione. Noi non intendiamo affermare che il tasso di crescita delle economie europee sarebbe dovuto aumentare o non sarebbe dovuto crollare durante la crisi per garantire la situazione dell'occupazione. È in causa qui la dimensione del calo: invece che scendere del 4,3% all'anno al 2,3%, cioè di 2 punti, non sarebbe dovuto diminuire che di 1,5 punti. Non si chiedeva un miracolo, ma un piccolo *miglioramento*, o un *peggioramento meno marcato*.

L'occupazione risente del ritmo della crescita, come dimostrato dai due episodi di ripresa un po' più duraturi che è stato possibile osservare. Il riassetto della crescita della fine degli anni Ottanta, sebbene ancora modesto rispetto agli anni Sessanta, ne fornisce una prima illustrazione. Si sono registrati tassi di crescita comparativamente sostenuti alla fine degli anni Ottanta: l'effetto di questo miglioramento sull'occupazione non si è fatto attendere. Basta osservare il grafico 7.1 per rendersene conto. L'arretramento della disoccupazione verificatosi in Europa in quegli anni, effimero come la ritrovata crescita che l'ha causato, è lampante. Il secondo episodio di ripresa della crescita, nella seconda metà degli anni Novanta, è più debole. La stessa relazione tra crescita e occupazione è sempre evidente, ma questo calo rimane limitato.

Questo ragionamento dà per scontato il ritmo del mutamento tecnico, non rimettendo dunque in questione la rapidità del recupero europeo. Per comprendere a fondo i suoi effetti è necessario riprendere la discussione del capitolo 5. Il rapporto capitale-lavoro, che misura la meccanizzazione, è cresciuto molto rapidamente in Europa tra il 1960 e il 1974, a un tasso di più del 6% annuo in media (grafico 5.1). La progressione della meccanizzazione è fortemente rallentata durante la crisi: il 6% precedente ha ceduto il posto a un tasso del 2,7% a partire dal 1974. Per proteggere l'occupazione, mantenendo inalterato tutto il resto, il ritmo della meccanizzazione avrebbe dovuto rallentare ancora un po', fino al 2,2%, invece che 2,7%, ovvero a un tasso ancora più elevato rispetto agli Stati Uniti (dove, in media dal 1974, ha raggiunto l'1,0%). Si trattava di rimandare di qualche tempo il nostro recupero: sarebbe stato un obiettivo a portata di mano?

Tra la produzione e l'occupazione non c'è solamente la tecnica, ma anche le ore di lavoro. Durante il periodo considerato, queste non

hanno fatto che diminuire. Anche su questo punto si sarebbe potuto fare qualcosa di più.

Crescita, mutamento tecnico, ore di lavoro: le azioni possibili su queste variabili non si escludevano affatto, ma potevano, al contrario, combinarsi. Ad esempio si può comporre la seguente mistura: 0,2% di crescita supplementare, 0,2% di rallentamento della meccanizzazione e 0,1% di riduzione delle ore di lavoro.

Perché non era così semplice? Occorre innanzitutto interrogarsi sull'indipendenza di questi processi. Se, per esempio, aumentando il ritmo della crescita, fosse cresciuto necessariamente quello del mutamento tecnico (o viceversa), sarebbe stato più difficile imprimere un'azione positiva all'occupazione. Si sarebbe perso da un lato quello che si sarebbe guadagnato dall'altro. Simmetricamente un progresso tecnico più lento avrebbe potuto rafforzare l'intensità della crisi e nuocere alla crescita e quindi all'occupazione.

Ma il problema non si è presentato in questi termini. Fino agli anni Settanta l'Europa ha portato avanti progresso tecnico e crescita, a ritmi molto sostenuti, attraverso un complesso di istituzioni e politiche, che le hanno assicurato una certa protezione e una relativa autonomia. A partire dagli anni Ottanta il recupero è avvenuto in condizioni profondamente diverse. È stato necessario adattarsi a un forte limite esterno (tassi di cambio meno vantaggiosi) e a una politica rigorosa che privilegiava la lotta contro l'inflazione, nel cuore del mondo neoliberista. Questo dispositivo era già stato impiegato in passato sotto la promettente denominazione di *disinflazione competitiva*.

Disinflazione, certo, ma perché *competitiva*? Alcuni negano in queste politiche il tentativo di accelerare il recupero. L'idea generale era che politiche restrittive potevano esercitare una pressione sulle economie europee, cercando di eliminare le imprese poco produttive e non lasciando nessun'altra scappatoia se non quella della modernizzazione. Questa politica, così com'è stata attuata, ha avuto *due conseguenze negative* sull'occupazione: rallentamento della crescita e progresso tecnico sostenuto (sebbene esso sia stato più lento che in passato). Le scelte politiche operate nella crisi andavano quindi doppiamente *nel senso dell'incremento della disoccupazione*. L'Europa non è stata vittima di una scelta tra crescita e progresso tecnico, che avrebbe reso necessario una perdita in almeno un ambito dal punto di vista dell'occupazione. Le due evoluzioni si sono spinte nella stessa direzione: l'occupazione ha perso su entrambi i piani.

Esistono molte altre ragioni che si vanno ad aggiungere alle difficoltà connesse al riassorbimento della disoccupazione. Il reinserimento è

difficile per i disoccupati di lunga data, sempre che questi non abbiano ancora perso la speranza di trovare un lavoro. Occorre inoltre interrogarsi sull'adeguamento dei disoccupati, dopo svariati anni, alle qualifiche richieste da un'eventuale ripresa dell'accumulazione, tenuto conto del mutamento tecnico. Si tratta di un argomento che viene spesso sollevato in relazione alle difficoltà incontrate dalle imprese a assumere certe categorie di personale, che sembra inoltre confermato dal carattere selettivo delle assunzioni nelle fasi di ripresa: i salariati più qualificati sono i primi a godere dei miglioramenti della situazione dell'occupazione. È vero che l'inadeguatezza delle competenze — oppure delle esigenze delle imprese e delle remunerazioni — condanna alcune frazioni della forza lavoro alla disoccupazione perpetua o all'esclusione? Il prolungarsi della disoccupazione in un paese come la Francia non può essere interpretato in questo modo, almeno allo stadio in cui è arrivato questo paese. A prescindere dall'asprezza del giudizio che si può esprimere riguardo agli ultimi decenni, l'avvenire dell'occupazione in Francia deve molto alle prospettive di crescita. L'Europa è uscita dalla crisi strutturale? Tenendo conto dell'assenza di motivazione politica a riassorbire la disoccupazione, o dell'impossibilità dei metodi nazionali, tutto si comprende.

Capitolo 8

Fine della crisi?

Il capitalismo ha superato la crisi strutturale cominciata negli anni Settanta? Nonostante eventuali recessioni, è vero che i paesi del centro, Giappone escluso, stanno vivendo, da qualche anno a questa parte, una fase di crescita di cui gli Stati Uniti fornirebbero la dimostrazione più esemplare, di cui sarebbero la locomotiva, come talvolta si legge? Prestazioni impareggiabili? *New economy*? Che ne è stato del progresso tecnico, dei salari, della disoccupazione? I capitoli precedenti hanno già rivelato alcuni aspetti di questo ritrovato vigore. Si cercherà adesso di riunire le informazioni sparse e completarle.

Per quanto riguarda la crescita della produzione e quella dello stock del capitale, abbiamo già avuto modo di paragonare i tre paesi europei e gli Stati Uniti. L'espressione "trenta gloriosi" è emblematica, per l'Europa, della specificità dei primi decenni successivi alla Seconda guerra mondiale, fino alla metà degli anni Settanta, soprattutto in materia di crescita (grafico 7.3). Persino la ripresa dell'attività della fine degli anni Ottanta sembra magra rispetto agli anni Cinquanta e Sessanta. Lo stesso grafico dimostra che la crescita è stata molto più moderata negli Stati Uniti che in Europa nel corso dei primi decenni del dopoguerra. Il fatto nuovo è che gli Stati Uniti, a partire dagli anni Ottanta, registrano tassi di crescita leggermente superiori a quelli europei, soprattutto nel corso degli anni Novanta. Contrariamente all'Europa, gli Stati Uniti sono quasi riusciti a ritornare agli stessi tassi di prima della crisi.

I grafici 8.1 e 8.2 forniscono il materiale necessario per un più accurato paragone tra la Francia e gli Stati Uniti, sulla base di dati trimestrali. Essi descrivono i tassi di crescita della produzione a partire dalla metà degli anni Settanta fino al 2001, mettendo in rapporto la produzione di ogni trimestre con quella dello stesso trimestre dell'anno precedente (quindi secondo un ritmo annuale).

Le due economie registrano costantemente fenomeni di fluttuazione (riquadro 8.1). Ma quello che ci interessa a questo punto è soprattutto il livello generale attorno al quale avvengono queste fluttuazioni.

Grafico 8.1 Tasso di crescita annuale della produzione per ogni trimestre (%): Francia

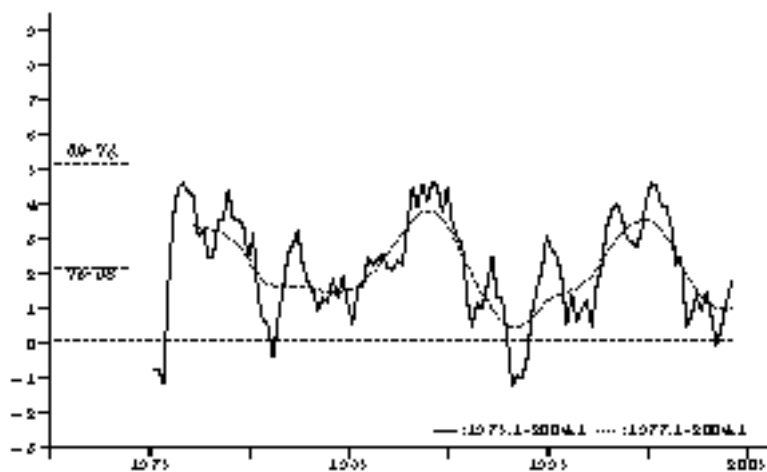
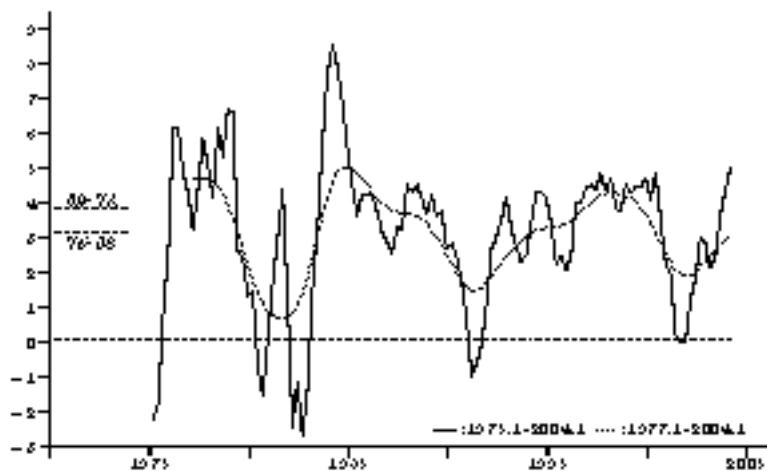


Grafico 8.2 Stessa variabile, Stati Uniti



La variabile è il tasso di crescita del trimestre in rapporto allo stesso trimestre dell'anno precedente. La linea punteggiata rappresenta la tendenza, astraendo dalle fluttuazioni di breve termine. I piccoli segmenti orizzontali indicano i valori medi per i due sottoperiodi 1952-1974 e 1976-2000.

8.1 - Le fluttuazioni della crescita a partire dal 1975.

Commento ai grafici 8.1 e 8.2

La crescita non è stata regolare né in Francia né negli Stati Uniti. È possibile osservare una prima serie di fluttuazioni ampie e lente, suggerito dalle linee punteggiate: una sorta di ciclo di crescita. Il termine ciclo non deve indurre in errore: questi movimenti si succedono ma non si ripetono con una determinata periodicità.

È inoltre possibile osservare ricorrenti ondate di crescita più pronunciata e, soprattutto, bruschi arresti. Quando il tasso di crescita diventa negativo in rallentamenti come questi, cioè quando la produzione diminuisce effettivamente (invece di crescere meno), si può parlare di recessioni, come quella del 1979, del 1982, del 1992 e del 1993.

Le fluttuazioni sono state registrate in entrambi i paesi, che appaiono, per così dire, discretamente sincronizzati, con qualche eccezione e alcune differenze. La simultanea presenza, nei due paesi, dei movimenti più lenti permette di suddividere i periodi in due tipi. Appare un primo periodo caratterizzato da una crescita sostenuta, subito dopo la recessione del 1975 e fino al 1980 circa. Il saggio di profitto era già crollato; erano in vigore le politiche keynesiane di sostegno all'attività; l'inflazione era forte. La recessione del 1979 si è prolungata negli Stati Uniti fino a confluire in quella del 1982, la più profonda del dopoguerra, evitata in Francia grazie all'arrivo della sinistra al potere. Le politiche, a quel punto, sono cambiate radicalmente. Appare un secondo blocco di crescita più forte, con un recupero negli Stati Uniti nel 1983. Un'attività come questa è stata tipica della seconda metà degli anni Ottanta, ma un'ulteriore fluttuazione ha costretto le economie al ribasso, fino alla recessione dell'inizio degli anni Novanta (1993 in Francia, 1991 negli Stati Uniti). Si profila in seguito una nuova fase di crescita, l'ultima del secolo, prima della diminuzione del tasso di crescita che sfocia poi nella recessione di fine secolo (non ancora visibile nei grafici, poiché i tassi di crescita restano positivi).

Il livello medio del 2,2% all'anno, che prevale in Francia a partire dal 1975, è debole, sia rispetto agli anni precedenti al 1975 (un tasso del 5,1% dal 1952 al 1974), sia rispetto agli Stati Uniti, che hanno assistito a una crescita del 3,0% sullo stesso periodo.

Miracolo o miraggio americano? Conformemente a quello che si è osservato sopra, nel grafico 8.2 si può notare come gli Stati Uniti abbiano raggiunto, alla fine degli anni Novanta e prima della recessione del 2000, il tasso di crescita medio del periodo 1952-1974, del periodo quindi anteriore alla crisi strutturale.

La mancata crescita dell'economia francese rispetto all'economia americana a partire dalla metà degli anni Settanta è un fenomeno di

non poca importanza, che contrasta fortemente con la relativa espansione nei primi decenni successivi alla Seconda guerra mondiale. In un'unità, quella della parità del potere d'acquisto, che dà un certo senso alle dimensioni relative, la produzione francese rappresentava il 18% di quella degli Stati Uniti nel 1952; nel 1982, questa percentuale ha raggiunto un picco di quasi 25%, alla fine di un terzo di secolo di crescita abbastanza regolare; dal 1997, è ritornato sotto il 20%, cioè al valore del 1958. La supremazia dell'economia americana si è rafforzata tra il 1983 e il 1984, e poi a partire dal 1992. Perché gli anni neoliberalisti sono stati comparativamente così sfavorevoli alla Francia? Questo argomento verrà ripreso più avanti.

Ci si può inoltre interrogare sulla *stabilità* della crescita (la regolarità delle curve dei grafici 8.1 e 8.2). Le fluttuazioni dell'attività sono rimaste deboli negli Stati Uniti tra la recessione del 1991 e quella del 2000, cioè su quasi un decennio. Questo paese ha raggiunto nel 2000 il picco di un ciclo di crescita un po' più prolungato dei precedenti, un grande motivo di fierezza, prima di una nuova contrazione dei tassi di crescita.

La recessione del 2000 si trasformerà in una crisi più profonda? I crolli dell'attività sono un fatto ricorrente, persino banale; essi sopraggiungono tuttavia in un contesto ostile, che associa il crollo delle quotazioni di borsa, una forte instabilità nei paesi della periferia (soprattutto in Argentina) e lo shock politico degli eventi susseguitisi agli attacchi dell'11 settembre 2001. Ritorneremo su questo punto nella quarta parte del libro (capitolo 20), dopo avere ricordato le condizioni che hanno presieduto alla crisi del 1929.

Occorre dunque rispondere sottilmente alle domande poste sulla crescita all'inizio del capitolo. Gli Stati Uniti, più forti dell'Europa, hanno ritrovato negli anni Novanta tassi di crescita dell'ordine dei tassi medi del periodo precedente la crisi. Non è stato lo stesso per le tre economie europee, che erano state particolarmente attive prima del 1976, soprattutto la Francia. L'arrivo di una nuova recessione dimostra che non è stata realizzata nessuna trasformazione radicale delle condizioni che stanno alla base della stabilità macroeconomica.

Oltre alla crescita della produzione, si può inoltre analizzare quella dello stock del capitale (il tasso di accumulazione del grafico 3.2). I tassi di crescita dello stock netto di capitale permangono piuttosto deboli nei due spazi geografici; rispetto agli anni Sessanta e Settanta, l'Europa e l'America accumulano poco¹.

1. La lentezza della crescita dello stock del capitale, nonostante un limitato aumento verificatosi di recente, sembra contraddire la constatazione, avanzata da qualcuno, di una

Quanto all'occupazione e alla disoccupazione, si è visto che la situazione è diversa in Europa e negli Stati Uniti. A prima vista, il prolungarsi dell'ondata di disoccupazione in Europa depone a sfavore della tesi di una fine della crisi. L'episodio del riassorbimento della disoccupazione, ancora molto parziale, alla fine degli anni Novanta, è un effetto della ripresa della crescita e dell'accumulazione, che corrisponde, in Francia, all'ultima fase delle fluttuazioni macroeconomiche (grafico 8.1 e riquadro 8.1). Ci dirigiamo verso un rallentamento della crescita, oppure verso un cambiamento più profondo, simmetrico a quello che ha segnato l'inizio della crisi negli anni Ottanta, ossia verso una vera e propria fine della crisi? È difficile decidere sulla base dell'analisi della crescita della produzione e del capitale, o del livello della disoccupazione.

La posizione centrale conferita al saggio di profitto all'interno della nostra analisi ci suggerisce di privilegiare un altro punto di vista, quello della *tendenza al rialzo del saggio di profitto a partire dalla metà degli anni Ottanta* (insieme alle sue determinanti, il mutamento tecnico e la variazione dei salari). Il ribaltamento della tendenza della redditività del capitale è effettivamente pronunciato (grafico 3.1). Negli Stati Uniti il saggio di profitto ha ritrovato lo stesso livello dell'inizio degli anni Settanta nel 1999, l'ultimo anno della serie; in Europa si tratta addirittura dello stesso livello della metà degli anni Sessanta. È possibile dedurre da questo ritrovato vigore del saggio di profitto *l'inizio di una nuova fase?*

La difficoltà insita nell'interpretazione del recupero del saggio di profitto risiede nel fatto che esistono diverse modalità, non esclusive, per ristabilire la redditività del capitale: una che si può definire regressiva, e un'altra che si può definire progressiva. Questa distinzione è cruciale per analizzare il periodo contemporaneo e le attuali tendenze capitalistiche. Dal punto di vista degli interessi immediati dei capitalisti, le due modalità sono equivalenti, poiché aumentano entrambe il saggio di profitto, ma non hanno le stesse conseguenze storiche. La

ripresa dell'investimento negli Stati Uniti. Investimento nel senso di *investimento lordo*, senza tenere conto del deprezzamento del capitale. Per quanto riguarda la quota dell'investimento *netto* privato al di fuori delle abitazioni, si nota che questa ripresa altro non è che un recupero seguente al calo registrato nel corso degli anni Ottanta e fino al 1993. I livelli raggiunti alla fine degli anni Novanta sono livelli medi. La distinzione tra investimento *lordo* e *netto* è importante. L'investimento lordo è una delle componenti della domanda (accanto al consumo). L'osservazione dell'investimento lordo è utile nell'analisi della congiuntura, di cui la formazione della domanda costituisce un fattore esplicativo. Se si vogliono trattare le variazioni del potenziale produttivo, come avviene nella presente discussione, occorre considerare l'investimento netto, ottenuto sottraendo dall'investimento lordo l'ammortamento del capitale.

modalità *regressiva* consiste nel bloccare i salari, sullo sfondo di un progresso tecnico lento; la modalità *progressiva* consiste nel promuovere un flusso di progresso tecnico (la rapidità del progresso tecnico rende possibilmente più agile la crescita del salario, che dipende dall'intensità delle lotte). Dobbiamo riprendere il filo delle diverse osservazioni avanzate finora, tenendo ben presente questa domanda: *come si è ristabilito il saggio di profitto?*

L'aumento del saggio di profitto nel corso dei due decenni scorsi è stato originato da due fattori: la crescita della produttività del capitale e il rallentamento dell'aumento salariale. La ripresa del saggio di profitto a partire dalla metà degli anni Ottanta associa entrambi gli aspetti: *l'aspetto progressivo nell'aumento dell'efficienza del capitale, malgrado la stagnazione della produttività del lavoro, e quello regressivo nel controllo del salario*. Naturalmente è il primo movimento quello che fa ben sperare il futuro.

Le relazioni tra le diverse variabili rendono problematica la valutazione delle recenti tendenze. La persistenza di ritmi poco sostenuti dell'accumulazione è sorprendente, ma se la produttività del capitale crescesse sufficientemente, si potrebbe produrre di più sulla base di uno stock di capitale che aumenta in maniera relativamente lenta, come negli Stati Uniti. Una seconda difficoltà riguarda l'ambivalenza di certe tendenze. Se il rapporto capitale-lavoro evolve lentamente negli Stati Uniti, bisogna ravvisarvi un effetto della lentezza della meccanizzazione o una trasformazione delle forme del mutamento tecnico che richiede a questo punto meno capitale (è segno della comparsa di tecniche che risparmiano sul capitale o della diminuzione del prezzo del capitale)?

In definitiva il bilancio stilato in questo capitolo riguardo a un'eventuale fine della crisi è alquanto controverso. È possibile individuare un elemento positivo nell'affermazione di tendenze della tecnica e della redditività del capitale che rivelano aspetti promettenti. Ci troviamo ormai al di là di quello che abbiamo definito *traiettorie alla Marx*, il cui carattere essenziale consiste nel peso crescente del capitale costante richiesto dalla produzione (rispetto al lavoro e soprattutto alle quantità prodotte); i tratti degli ultimi quindici anni sono diversi. Correlativamente si è affermata una certa ripresa della crescita. Gli Stati Uniti hanno raggiunto tassi di crescita simili a quelli di prima della crisi, ma in Europa si è lontani dal raggiungere lo stesso risultato. Da un lato o dall'altro dell'Atlantico, occorre tenere presente che la crescita è sempre un fenomeno ciclico, con alti e bassi, e che la fine degli anni Novanta fino alla recessione è corrisposta a una fase di forte attività economica.

Questo capitolo non risolve tuttavia il paradosso sollevato all'inizio di questa parte (capitolo 3): il forte ristabilimento del saggio di profitto avrebbe dovuto concretizzarsi in una ripresa molto più accentuata all'accumulazione del capitale e della crescita, coinvolgendo anche l'occupazione. Questa contraddizione getta una certa ambiguità sul significato delle recenti tendenze. Se era possibile associare alla ripresa del capitale in Europa un ristabilimento dei tassi di accumulazione e della crescita, l'ipotesi di una fine della crisi (legata al deviamiento di una traiettoria alla Marx), ne sarebbe uscita rafforzata. A favore di questa ipotesi depongono fattori come l'aumento della redditività del capitale (più precisamente la sua componente *progressiva*, l'aumento della produttività del capitale); a sfavore depongono aspetti quali la lentezza della crescita e il prolungarsi della disoccupazione in Europa, a dispetto del forte rialzo del saggio di profitto.

Perché il ristabilimento del saggio di profitto non è andato insieme a una parallela ripresa della crescita in Europa? La chiave di questo enigma si trova nei meccanismi monetari e finanziari, che saranno trattati di seguito.

PARTE TERZA
LA LEGGE DELLA FINANZA