

**SPUNTI PER UNA LETTURA CRITICA
SULLA CRISI ECONOMICA AMERICANA**

**a cura
dello Spazio documentazione della Panetteria Occupata, Milano**

SPUNTI PER UNA LETTURA CRITICA SULLA CRISI ECONOMICA AMERICANA

a cura

dello Spazio documentazione della Panetteria Occupata, Milano

Indice

CARATTERI DELL'ACCUMULAZIONE NEGLI ANNI 90	4
LA CRISI	32
GESTIONE DELLA CRISI	57
CONCLUSIONI	69
APPENDICE: MARX	73
BIBLIOGRAFIA	78

Questo lavoro si propone di individuare le cause di fondo dell'attuale crisi economica americana, crisi che prende avvio dalla metà del 2000 e di cui ancor oggi non s'intravede il superamento.

Si vuole così fare anche il punto sulla dinamica del capitalismo odierno e sulle contraddizioni che essa genera (dalla crescita dello sfruttamento...alla guerra imperialista); e più in generale cogliere i limiti, le "barriere" proprie alla natura stessa del rapporto capitalistico, che oggi si manifestano in tutta la loro evidenza. Barriere che ripropongono con forza la necessità e l'attualità di un superamento di tale rapporto.

Per cogliere l'essenza di questa crisi occorre ricostruire a grandi linee i caratteri della fase "espansiva" che l'ha preceduta e generata, cioè quella che si è manifestata nel corso degli anni '90, a partire dall'ultima crisi che aveva colpito l'economia americana (e non solo) a cavallo tra gli anni '80 e '90.

A) CARATTERI DELL'ACCUMULAZIONE NEGLI ANNI '90

Dall'inizio degli anni '90 si sviluppa in USA un nuovo tentativo di gestire la lunga fase di crisi del saggio di profitto che da metà anni '60 affligge le economie del capitalismo sviluppato e, più in particolare, far fronte alla caduta di competitività delle imprese americane nel contesto d'acutizzazione della concorrenza a livello mondiale che quella crisi ha generato. Con la forte crescita della composizione organica del capitale (vedi B4), indotta dall'intenso sviluppo del processo d'accumulazione nei trent'anni "d'oro" del dopoguerra e col venir meno della capacità dei metodi di produzione tayloristi-fordisti di accrescere produttività e saggio di sfruttamento, a metà anni '60, proprio a partire dall'economia americana, si verifica un crollo del saggio di profitto, che da allora non solo non è più tornato ai livelli precedenti ma n'è rimasto molto al di sotto.

Onde evitare un grave arresto del processo d'accumulazione, quale si ebbe negli anni '30, i poli capitalistici, con gli USA in testa, hanno messo in atto diversi tentativi di gestione di questa crisi, attraverso tutti gli strumenti di politica economica di cui lo Stato dispone nei paesi a capitalismo maturo.

La gestione della crisi ha attraversato diverse tappe. In una prima fase si sono privilegiati strumenti di politica economica di tipo Keynesiano, con una politica monetaria e fiscale espansiva. D'altra parte ciascun polo ha cercato di esportare le proprie contraddizioni interne ricercando nuovi sbocchi sul mercato mondiale ed estendendo il processo d'accumulazione su scala internazionale, accentuando così la competizione e concorrenza tra i rispettivi capitali. Se gli USA hanno potuto usufruire a tal fine del predominio finanziario e del dollaro a livello mondiale, hanno però dovuto fronteggiare la crescente presenza dei capitali europei e giapponesi sul mercato mondiale e la loro penetrazione al loro stesso interno, che ha messo progressivamente in rilievo la debolezza e il relativo declino di molti settori industriali e di molte imprese americane.

Questa fase si chiude a fine anni '70 con una pericolosa fiammata inflazionistica e con conseguente rischio per il dollaro di perdere la sua funzione di moneta dominante. Si aprì così una nuova fase rappresentata dalla svolta "neoliberista" reaganiana degli anni '80. Quest'ultima non risolse le contraddizioni di fondo dell'economia americana, che si manifestarono con un basso tasso d'accumulazione e della crescita della produttività del lavoro (che generando un aumento relativamente limitato della composizione organica permisero comunque una lieve e precaria ripresa dei profitti), con un forte duplice deficit

del bilancio pubblico e della bilancia commerciale, e infine con una ricaduta nella crisi a fine anni '80. Tutto ciò sempre in un contesto d'accentuata competizione con gli altri poli capitalistici, che negli anni '80 si fanno (soprattutto Germania e Giappone), sempre più aggressivi, per quanto fronteggiati con un uso spregiudicato del dollaro (che si rivaluta del 40% nei primi anni '80 per svalutarsi di altrettanto nella seconda metà, seguendo le esigenze dell'economia americana, a scapito degli altri poli).

In questa fase si determinano però alcune condizioni essenziali per la ripresa dell'accumulazione degli anni '90: la formazione di un esteso esercito industriale di riserva, la flessibilità del mercato del lavoro, la sconfitta dei sindacati, la decentralizzazione e individualizzazione della formazione dei salari, la stagnazione dei salari; la ristrutturazione dei mercati finanziari, la deregulation nei trasporti, comunicazioni, elettricità, servizi pubblici; una politica di riarmo che ha impresso un forte impulso alla ricerca tecnologica finanziata dallo Stato e, in generale, l'avvio di una grande ristrutturazione dell'economia americana con uno spostamento dai settori maturi (siderurgia, chimica...), verso settori a tecnologia avanzata, favorita principalmente proprio dallo sviluppo della spesa militare: " la spesa pubblica (USA) per la difesa è stata il principale veicolo di propulsione nei settori dell'elettronica, informatica e TLC" (Fazio).

Dalla crisi dei primi anni '90 si uscì anzitutto avviando un processo denominato non a caso di "dimagrimento" delle imprese: cioè con una forte riduzione d'attività e numero di dipendenti (con tagli dell'occupazione che nell'informatica raggiunsero anche il 30-40%). Il "modello" via-via adottato per uscire dalla crisi fu la "produzione snella", che nella versione americana ha voluto dire anzitutto subappalto delle produzioni non essenziali a fornitori esterni e generalizzazione dei sistemi d'automazione flessibile e programmata. Si sono create così le condizioni per una ripresa dei profitti e quindi degli investimenti industriali. L'accumulazione accelera dando avvio alla fase espansiva degli anni '90. Si apre "una fase di sviluppo largamente incentrata su applicazioni dell'informatica nell'industria, nel commercio, nei servizi" (Fazio). Il peso relativo dei beni ICT (Tecnologie dell'Informazione e Comunicazione) e affini sullo stock di capitale aggregato (che nel 1970 era ancora irrilevante), alla fine del 1990 aveva un valore pari al 3,1%; dopo soli tre anni era al 5,1% per i consistenti investimenti in ICT.

In sintesi, nel corso degli anni '90, con una forte accelerazione nella seconda metà, si afferma una nuova tappa nella gestione della crisi, in cui l'obiettivo del raggiungimento di un adeguato saggio di profitto e della creazione di condizioni favorevoli per una ripresa della competitività delle imprese americane, si cerca attraverso un significativo balzo della produttività del lavoro, una riduzione dei tempi di rotazione del capitale e una riduzione dei costi del capitale costante, ottenuti principalmente con massicci investimenti nelle nuove tecnologie info-telematiche; nonché attraverso una maggiore intensità e durata del

lavoro. Si mettono dunque all'opera i fattori fondamentali che incidono positivamente sul saggio di profitto.

Inoltre, con l'internazionalizzazione della produzione si cerca sia un più alto saggio di profitto in paesi dove il prezzo della forza lavoro è più basso (a quasi parità di tecnologia), sia una massa maggiore di profitto attraverso l'estensione del mercato e quindi dei volumi e della scala di produzione.

Si attua anche una razionalizzazione nei servizi di trasporti e comunicazioni per ridurre i tempi di circolazione. Per quanto riguarda la finanza, la ristrutturazione mira anche a sostenere con mezzi più adeguati, sia gli investimenti produttivi necessari, sia l'internazionalizzazione produttiva, sia l'estensione del consumo interno.

A questi strumenti occorre aggiungere quelli di cui può usufruire il capitale americano sfruttando la sua posizione dominante nel sistema capitalistico mondiale: in particolare la maggiore libertà di politica economica (soprattutto monetaria), il signoraggio del dollaro, moneta dominante sul mercato mondiale, ed altri elementi che avremo modo di evidenziare.

Vediamo dunque più in particolare come hanno agito questi fattori nel corso degli anni '90.

1) Durante gli anni '90 le imprese americane hanno fatto fronte ad una fase caratterizzata da una forte precarietà del saggio di profitto e quindi da un'acutizzazione della concorrenza, con una ristrutturazione produttiva che ha assunto un carattere permanente, fondata anzitutto su un'ondata massiccia di nuovi investimenti, concentrati principalmente nelle nuove tecnologie info-telematiche.

Vediamo alcuni dati complessivi su questa nuova fase d'accumulazione, citati nei bollettini della Banca d'Italia del 2000/2001.

Secondo Banca d'Italia "dall'inizio dello scorso decennio (anni '90), l'economia americana ha realizzato un significativo innalzamento del ritmo d'accumulazione del capitale"; "la quota degli investimenti lordi privati rispetto al prodotto (PIL), che era diminuita di due punti percentuali negli anni '80, fra il '91 e il '99 è salita di circa sei punti, fino a superare il 18%, il valore massimo dal dopoguerra".

"La quota d'investimenti lordi in macchinari e attrezzature rispetto al prodotto è salita tra il '91 e il 2000, dal 6,1 all'11,8%, quella degli investimenti in nuove tecnologie dell'informazione è salita dal 2,1% del PIL nel II° trimestre del '91, inizio dell'attuale fase d'espansione, al 7,2 nel corrispondente periodo del 2000". "Negli anni '90 l'incremento medio degli investimenti nel settore privato ha sfiorato il 6%, valore più che doppio rispetto a quello registrato nel decennio precedente; gli investimenti in macchinari e mezzi di trasporto sono cresciuti in media dell'8%. All'interno di questo comparto, le spese per attrezzature informatiche hanno segnato un aumento medio annuo quasi del 20%; la loro quota sul complesso degli investimenti privati sfiora il 30%, era del 9%

all'inizio degli anni '80, allorché prese avvio il profondo processo di ristrutturazione dell'economia". "Il processo di sostituzione di beni capitali tradizionali con quelli TIC ha preso avvio nell'economia americana all'inizio degli anni '70 e si è fortemente intensificato negli anni '90 interessando la generalità dei settori manifatturieri e dei servizi. Tra il '73 e il '99 la quota di capitali TIC rispetto a quello complessivo in macchinari, che costituisce una misura del grado d'informatizzazione, è salita dal 3,3% al 20,5% nel complesso del comparto manifatturiero e dal 16,7% al 42% in quello dei servizi".

Le motivazioni che hanno spinto le imprese americane a dare il via a questa nuova ondata d'investimenti, non si differenziano, in linea generale, da quelle che tradizionalmente sottostanno al processo d'accumulazione capitalistico.

La crescita continua del capitale investito in nuovi macchinari più efficienti permette infatti ai singoli capitali di sopravvivere alla concorrenza e di ottenere extraprofitti, attraverso la crescita della produttività del lavoro, la riduzione dei tempi di rotazione del capitale, la riduzione del valore del capitale costante (materie prime e macchinari), che i nuovi macchinari rendono possibili.

La crescita della produttività del lavoro permette ai singoli capitali di comprimere il valore individuale (e dunque il prezzo) del proprio prodotto complessivo sotto il valore sociale (e dunque il prezzo di mercato), ottenendo così un plusvalore (e quindi un profitto) extra, anche se, come vedremo, esso svanirà appena l'innovazione si generalizza. La crescita della produttività implica, infatti, un minor costo del singolo prodotto: fermo restando il costo della forza lavoro e fermo restando il prezzo di mercato del prodotto, il capitalista ottiene un maggior plusvalore. In altri termini, diminuisce il costo del lavoro per unità di prodotto e quindi cresce il saggio di sfruttamento e il profitto, seppur temporaneamente. Anche se il capitalista innovatore opterà per un minor prezzo per conquistare mercati a spese dei concorrenti, sfruttando la sua (temporanea) posizione di monopolio tecnologico, lo potrà ridurre in misura minore di quanto la crescita della produttività del lavoro ha ridotto il valore individuale del proprio prodotto. In ogni caso ogni prodotto conterrà più lavoro non pagato e dunque il capitalista otterrà più plusvalore e più profitto. In conclusione, come diceva Marx: "lo sviluppo della produttività del lavoro mira ad abbassare la parte della giornata lavorativa durante la quale l'operaio deve lavorare per se stesso, proprio per allungare l'altra, durante la quale può lavorare gratis per il capitalista". Dal punto di vista dell'economia in generale, cioè dell'insieme dei capitalisti, poi, la crescita della produttività del lavoro attraverso l'introduzione di nuovi macchinari nei settori che producono beni che determinano il valore della forza lavoro e in quelli che producono mezzi di produzione per produrre questi beni, avrà un effetto permanente sulla crescita del saggio di sfruttamento, e quindi sui profitti, abbassando il valore del capitale variabile (cioè della forza lavoro).

Quanto alla riduzione dei tempi di rotazione del capitale, "la velocità di rotazio-

ne del capitale in quanto permette ad un dato capitale di sfruttare più o meno lavoro, agisce in modo determinante e delimitante sulla massa di profitto, quindi sul saggio di profitto". La rotazione infatti, incide sulla valorizzazione in quanto la massa dei valori (e quindi dei profitti) che il capitale crea, dipende dal numero delle sue rotazioni in un dato periodo, cioè dal numero di ripetizioni del processo di produzione in questo periodo.

Così "se lo stesso capitalista industriale, eguali restando tutte le altre circostanze, compie nell'anno quattro rotazioni invece di due, esso produce due volte tanto plusvalore e quindi profitto, e questo fatto si manifesta tangibilmente non appena e fin tanto che questo capitalista possiede il monopolio del sistema di produzione perfezionato che gli permette di accelerare così la sua rotazione" (Marx).

Il tempo di rotazione è composto dal tempo di produzione e dal tempo di circolazione.

La riduzione dei tempi di rotazione originati entro il processo di produzione è ottenuta sia con la ricerca di una sempre maggiore corrispondenza tra il tempo di produzione e il tempo di lavoro, o in altri termini riducendo i tempi morti di produzione, sia accorciando il periodo in cui il valore totale della macchina si riproduce. Infatti, se il valore del capitale fisso si riproduce in una serie più breve di periodi di rotazione, si accorcia il tempo per il quale lo si deve anticipare allo scopo di ottenere un determinato profitto. La riproduzione del valore del macchinario in un lasso di tempo più breve possibile è fondamentale per fronteggiare l'usura morale dei macchinari, che si accentua con l'acutizzarsi della concorrenza che accelera gli investimenti in nuovi macchinari. Infatti, se la breve durata di vita delle macchine a causa dell'introduzione di nuove macchine meno costose non viene così compensata, allora esso cede al prodotto una parte eccessiva di valore per usura morale. Nel capitale sviluppato, con la crescita del capitale fisso sul totale del capitale, questo problema diventa più acuto. Il tempo di circolazione rappresenta il tempo di compera (di materie prime, semilavorati, ecc...) e quello di vendita (distribuzione del prodotto, ecc); in generale i processi di carattere finanziario e reale a monte e a valle del processo di produzione (D-M e M-D). Esso rappresenta un limite al tempo di produzione e un ostacolo alla produttività del lavoro, e quindi al processo di valorizzazione; un ostacolo ineliminabile per il capitale, dalla cui velocità comunque dipende la fase in cui si ripete il processo di produzione e si creano valori.

Di qui l'importanza della sua riduzione.

In conclusione, quanto più coincidono tempo di produzione e di lavoro, quanto più rapido è il tempo di rotazione del valore del capitale fisso, quanto più rapida è la circolazione, tanto più spesso un medesimo capitale può ripetere il processo di produzione, e quindi ottenere una massa maggiore di profitto.

Infine, con economie di scala di produzione, lo sviluppo dei mezzi di circolazione, il perfezionamento dei macchinari, macchine meno costose, ecc... si ottiene una riduzione del costo delle materie prime e dei mezzi di produzione, cioè del

capitale costante, che influenza anch'esso positivamente il saggio di profitto.

Ma c'è un altro aspetto importante che ha inciso molto sui caratteri del processo d'accumulazione di questi ultimi anni. La produzione fondata sull'aumento della produttività richiede produzione di nuovo consumo, richiede cioè che il circolo del consumo all'interno della circolazione si allarghi di continuo. In particolare in una fase in cui l'espansione quantitativa del consumo esistente è ostacolata dalla forte competizione, si cerca di allargare il mercato e dare sbocchi ad una produzione di massa sempre più estesa con un intenso processo d'innovazione continua dei prodotti, alla ricerca di spazi di mercato non saturi. Nel breve periodo, in cui il prodotto innovativo gode di un certo grado di monopolio, si ottengono anche extraprofiti. Inoltre l'estensione del mercato consente di ampliare la scala di produzione e quindi di ottenere economie di capitale costante e una maggior massa di profitto. La necessità di una continua innovazione dei prodotti inciderà, come vedremo, anche sulla natura degli investimenti e sulla accelerazione del processo d'accumulazione negli anni '90.

Definiti gli obiettivi di fondo dei nuovi investimenti, possiamo vedere ora in quali forme specifiche essi si sono fatti valere negli anni '90.

L'introduzione dei computer nella produzione di beni e servizi e Internet, sono le basi della rivoluzione tecnologica degli anni novanta. I calcolatori, in particolare i PC, nella prima metà, i server e la Rete nella seconda metà degli anni '90. Secondo Boyer "l'informatizzazione della produzione è in atto sin dagli anni '70, ma la novità degli anni '90 è la sistematizzazione della numerizzazione dei dati nella gestione interna delle imprese, e più ancora la standardizzazione delle interfacce lungo la catena del valore; un cambiamento che ha riguardato prima di tutto le attività manifatturiere, ma anche i servizi.

...Due sono state le innovazioni tecnologiche principali:

- la numerizzazione dell'informazione che permette di codificare in modo economico un vasto insieme di dati e di conoscenze, con sinergie aperte tra sottosettori TIC;

- le infrastrutture di comunicazione che permettono al sistema informatico di organizzarsi in rete, tanto all'interno che all'esterno delle imprese.

...Ambedue queste innovazioni richiedono investimenti massicci per costruire i canali attraverso cui passa l'informazione, la quale poi però può essere riprodotta e trasmessa a costo zero".

L'introduzione delle tecnologie informatiche è servita anzitutto ad introdurre una forma d'automazione flessibile e programmata di fabbrica e magazzini.

"Nella gestione dei sistemi manifatturieri flessibili automatizzati (insiemi interconnessi di macchine a controllo numerico computerizzato e robot, controllati e coordinati da un computer), le TIC consentono di avere in ogni istante informazioni sullo stato di tutte le macchine, di elaborare rapidamente soluzioni ai complessi problemi d'ottimizzazione dei flussi produttivi, di risolvere i

conflitti che nascono dai vincoli reciproci fra le diverse stazioni di lavoro, e di trasmettere immediatamente in tutti i punti del processo manifatturiero le istruzioni che coordinano le singole attività. Di conseguenza, le tecnologie digitali consentono di gestire livelli di interdipendenza molto elevati, risolvendo problemi di coordinamento altrimenti ingestibili” (Trento-Warglien).

L'introduzione di macchinari informatici flessibili permette dunque di ridurre i tempi morti di produzione e di accrescere il tempo di impiego effettivo di macchine e operai; di ottenere un'economia generale dei flussi di produzione con un'ottimizzazione dei prezzi intermedi e dei consumi di energia e materiali. Essi permettono di applicare modelli di gestione delle scorte e di organizzazione del lavoro basati sul metodo del just in time, che riducono al minimo le scorte di materie prime, semilavorati e prodotti finiti. Si riducono così, sia i tempi di rotazione del capitale sia i costi del capitale circolante (materie prime e forza lavoro) e si accresce la produttività del lavoro.

L'automazione flessibile svolge anche un'altra importante funzione. Essa, infatti, permette di fabbricare una gamma differenziata di pezzi, sulla base di una forma elementare data. Con ciò, non solo favorisce un'economia di capitale costante, ma permette anche una produzione congiunta di prodotti diversi e un'innovazione parziale dei prodotti; e quindi favorisce le possibilità di immettere sul mercato sempre nuovi prodotti. In una fase di acuta concorrenza e di generale sovracapacità produttiva che intasa i mercati esistenti, la produzione di massa di prodotti standardizzati e indifferenziati non riesce a trovare sbocchi sufficienti. Si tratta dunque per le imprese di riuscire a coniugare la grande serie con una produzione di lotti di merci differenziate, per conquistare nicchie di mercato (o aprire nuovi mercati), dove non c'è ancora concorrenza e dove si possono praticare prezzi che non corrispondono ai valori e guadagnare così extraprofiti, o comunque dare sbocco alla crescente capacità produttiva. Linee di produzione flessibili e adattabili sono necessarie a questo scopo. Con l'automazione flessibile infatti si possono sfruttare sia le economie di scala della grande serie sia i benefici della differenziazione del prodotto, dunque una produzione flessibile e di massa ad un tempo.

Tanto le nuove tecnologie di produzione (robot, macchine a controllo numerico computerizzato) quanto i software d'integrazione gestionale e organizzativa, generano anche importanti cambiamenti organizzativi, i quali possono accrescere anch'essi l'efficienza aziendale, come ad esempio la pratica del cosiddetto Business Process Re-engineering, che ha conosciuto ampia diffusione negli anni '90. Esso implica una riorganizzazione radicale dei processi organizzativi (ad es., il processo di gestione degli ordini), con l'ausilio delle TIC, finalizzata a ottenere maggior velocità, flessibilità ed efficienza dei processi stessi, ridisegnando la divisione dei compiti, la sequenza temporale delle attività e il sistema di responsabilità. Un processo riorganizzativo che coinvolge “trasversalmente” diverse funzioni aziendali.

Un altro esempio sono i cosiddetti Enterprise Resource Planning Systems (ERP), considerati da alcuni osservatori come il più importante sviluppo nell'uso aziendale delle tecnologie dell'informazione negli anni '90; essi sono essenzialmente tecnologie di integrazione organizzativa, complessi sistemi software che, attraverso un nucleo centrale costituito da una base-dati comune, connettono fra loro diversi processi aziendali standardizzati e formalizzati all'interno di "moduli" funzionali (ad es., la programmazione della produzione con la gestione della logistica e con i processi di marketing). Essi forzano il re-engineering dei processi organizzativi in direzione di flussi di attività già in larga misura incorporati nel software. (Trento-Warglien).

Da metà anni '90 in poi esplose la messa in rete dei PC, cioè Internet. Questa rivoluzione tecnologica investe soprattutto la gestione degli stock e della circolazione, attuando grosse economie di capitale circolante e riduzione dei tempi di rotazione del capitale. Internet ha favorito innovazioni gestionali sia all'interno delle imprese sia nelle interconnessioni tra imprese (E-business).

All'interno delle imprese, con una rete intra-aziendale che applica le tecnologie tipiche di Internet, si realizza una gestione integrata di tutti i tipi di dati, permettendo la comunicazione e lo scambio di informazioni tra tutte le componenti aziendali. L'utilità della rete investe la gestione della forza lavoro, le operazioni, il processo di pianificazione e controllo.

Inoltre con Internet, il rapporto tra imprese permette la gestione dei processi con clienti e fornitori. Fa arrivare pezzi e forniture in modo più efficiente, semplificando e agevolando i rapporti con i fornitori di materie prime e semilavorati utili ai processi di produzione. Così il "crollo dei magazzini" nelle imprese americane ha accelerato la rotazione del capitale e ridotto il consumo di capitale costante (materie prime).

Oltre ad un'automazione degli ordini di produzione e dell'approvvigionamento, le tecnologie Internet hanno favorito il ricorso massiccio al subappalto.

Così Greenspan (FED) riassume, con una certa enfasi, gli effetti ottenuti con le nuove tecnologie in un intervento del '99: "La disponibilità di un'immensa quantità di dati in tempo reale ha consentito una riduzione delle ore di lavoro richieste per unità di prodotto e una forte espansione di nuove produzioni... Precedentemente, la formazione di decisioni era stata impacciata da un'informazione meno abbondante. A causa della scarsità di tempestive conoscenze sulle richieste dei consumatori, la disponibilità di scorte e il flusso delle materie prime e dei semilavorati attraverso sistemi complessi di produzione, l'industria richiedeva un eccesso di capacità per poter produrre regolarmente... Le decisioni erano prese su informazioni vecchie di ore, giorni, settimane e qualche volta mesi. La pianificazione della produzione richiedeva costose scorte e mano d'opera di rincalzo per poter fronteggiare gli imprevisti...

Il progresso nella disponibilità di informazioni, ha permesso di eliminare gran parte delle scorte e delle riserve di manodopera... Il collegamento tra centri di

produzione e di vendita ha consentito riduzioni nei tempi di consegna...e ciò ha diminuito la quantità di capitale richiesto per produrre beni e servizi. I processi di intermediazione nella produzione e nella distribuzione si vanno riducendo e in qualche caso sono eliminati. Internet permette di modificare in modo significativo la gestione di parti notevoli del sistema distributivo. L'innovazione va oltre la sfera della produzione e della distribuzione. I tempi di progettazione si sono fortemente ridotti dopo che i computer hanno sostituito disegnatori ed estensori di specifiche... Una conseguenza della maggiore velocità dell'innovazione è stata una palese accelerazione del processo di "distruzione creativa", che porta allo spostamento del capitale dalle tecnologie arretrate a quelle all'avanguardia".

Alcuni dati sulla crescita della produttività indicano i risultati ottenuti da questa ondata di investimenti. Secondo un centro di ricerca citato dal Sole 24 Ore, nel 2001 in USA il 61% (in Italia l'11,4%!), delle imprese aveva sviluppato Internet Business solution, cioè soluzioni e piattaforme applicative basate su tecnologie Internet, che consentono una gestione più efficiente dei processi aziendali verso fornitori, dipendenti e clienti. I risparmi sui costi sono valutati, dal '96 al 2001, in 155,2 miliardi di dollari e in fatturati aggiuntivi per 443,9 miliardi. Per le singole aziende l'investimento in ITC, e quindi nell'E-business, ha portato ad una crescita della produttività del 5-10%, la maggior parte dovuta ad applicazioni di rete. Nel '96-2000 sull'onda della Rete, le imprese americane hanno risparmiato risorse, a parità di prodotto, per quasi un punto percentuale del PIL.

Secondo la Banca d'Italia, nel periodo 96-2000, il tasso di crescita annuo della produttività oraria del lavoro nel settore privato non agricolo è salito al 3% (poi corretto al 2,5%), dall'1,4% nella media del periodo 1973-'95. Nel comparto manifatturiero la produttività oraria del lavoro, misurata con riferimento al prodotto lordo, è aumentata nella media annua del 4,4% nella seconda parte degli anni '90 (del 4% nella prima metà), del 2,5% nel periodo '73-91. Nei servizi la produttività del lavoro è cresciuta dopo il '95 dell'1,5% l'anno, rispetto al +0,8% dei due decenni precedenti.

Per concludere, in un intervento dell'1-1-2000, Fazio affermava che le nuove tecnologie "hanno condotto, nel settore industriale e in quello dei servizi, ad un progressivo, rilevante aumento della produttività nelle singole imprese. Sono state riorganizzate le attività aziendali con guadagni di efficienza nell'utilizzo del lavoro e in quello degli impianti. E' stata fondamentale, in tale processo, la possibilità di impiegare la mano d'opera con criteri di elevata flessibilità".

2) Queste affermazioni di Fazio ci introducono nel secondo elemento che ha caratterizzato la "ripresa" dell'economia americana degli anni '90: la ristrutturazione dell'organizzazione del lavoro e del mercato del lavoro.

L'introduzione delle nuove tecnologie ha reso possibile l'applicazione di una nuova organizzazione del lavoro. Essa ha mirato per un verso a ottenere una maggiore flessibilità nell'utilizzo della forza lavoro funzionale alla ristrutturazione del processo lavorativo, in modo da rendere possibile la riduzione dei tempi di produzione e circolazione che abbiamo visto essere tra gli scopi di questa ristrutturazione.

Ma soprattutto essa ha permesso di accrescere il saggio di sfruttamento, con una maggior produttività del lavoro ottenuta attraverso un'intensificazione del lavoro stesso, e con un prolungamento della giornata lavorativa sociale. Sono questi due gli unici fattori che permettono di sostenere il saggio di profitto in modo permanente e a costo zero per il capitale. Inoltre, permettono di sfruttare gli impianti molto intensamente, con un'ammortizzazione veloce, prima che diventino obsoleti. Un aspetto questo di grande rilievo in questa fase. Sia le nuove tecnologie informatiche che la nuova organizzazione del lavoro permettono poi un decentramento del processo lavorativo e il massiccio utilizzo del subappalto, dove è possibile sfruttare ancor più la forza lavoro.

Per favorire l'introduzione delle nuove tecnologie e la nuova organizzazione del lavoro, lo Stato è intervenuto con la ristrutturazione del mercato del lavoro e la revisione del welfare, garantendo una costante pressione sulla forza lavoro occupata da parte di un più efficiente esercito industriale di riserva.

Negli anni '90 si conferma dunque "il paradosso economico per cui il mezzo (le macchine) più potente per abbreviare il tempo di lavoro si converte nel mezzo più infallibile per trasformare il tempo di vita dell'operaio e della sua famiglia in tempo disponibile per la valorizzazione del capitale" (Marx). L'introduzione delle nuove tecnologie effettivamente ha comportato una maggiore intensità del lavoro, un allungamento della giornata di lavoro, una generale svalorizzazione della forza lavoro. Attraverso queste vie i nuovi macchinari hanno contribuito alla produzione di plusvalore (e quindi di profitto) a costo zero per il capitale, sviluppando ulteriormente il dominio del capitale sul lavoro all'interno del processo lavorativo ("la sussunzione reale del lavoro al capitale"), con un peggioramento della condizione operaia anche fuori dalla fabbrica.

Come vedremo meglio più avanti, si è cercato, come necessariamente deve accadere nella produzione dominata dal capitale, di compensare i costi della crescita della produttività, con un maggiore sfruttamento della forza lavoro. La crescita della produttività nel rapporto capitalistico, genera infatti non più tempo libero, ma paradossalmente più tempo di lavoro.

Vediamo ora alcuni dati che si riferiscono in particolare a tre aspetti, strettamente connessi, che hanno caratterizzato la condizione proletaria negli USA durante gli anni '90: il "fenomeno delle lunghe ore di lavoro", quello della stagnazione dei salari e le specificità assunte dall'esercito industriale di riserva e più in generale dal mercato del lavoro in USA. Partiamo da quest'ultimo, a cui sono strettamente legati i primi due.

Secondo Thurow, "dal '94 al primo trimestre del '98, furono un milione e

mezzo le persone cancellate dai registri dei disoccupati, mentre l'occupazione crebbe di ben 7 milioni! Cinque milioni e mezzo di nuovi lavoratori erano dunque entrati nella forza lavoro, benché in quel periodo la crescita della popolazione adulta in America fosse assai modesta. Si trattava in alcuni casi di immigrati (legali e non), in altri di cittadini americani che non rientrano nei parametri ufficiali del Dipartimento del lavoro che definiscono chi è "disoccupato". In realtà tutti costoro erano desiderosi di avere un lavoro, non appena si fosse reso disponibile. E' probabile che il tasso ufficiale di disoccupazione del '6% nel '94 fosse in realtà del 10%. Un occulto esercito industriale di riserva stava spingendo salari e prezzi verso il basso". (Thurow, va precisato, non è un marxista, ma un economista vicino ai democratici americani).

La componente più dinamica della formazione della forza lavoro sono stati comunque gli immigrati: quelli legali sono stati 1.500.000 l'anno in media, quelli illegali 500.000 circa. In un decennio si è calcolato un afflusso di circa 13 milioni d'immigrati e dunque di forza lavoro in più. Negli anni '90 l'economia americana ha attratto dunque immigrati in misura confrontabile con la grande migrazione di un secolo fa. In dieci anni, grazie all'immigrazione, la popolazione americana è cresciuta del 13%. Secondo Colajanni "l'espansione dell'occupazione americana si è realizzata attraverso la riduzione dei salari reali e l'utilizzazione di forza lavoro non qualificata, in buona parte proveniente dall'immigrazione".

A rendere più efficiente questa grande riserva di forza lavoro è intervenuta anche la riforma Clintoniana del Welfare a metà anni '90, che abbassò la soglia di sicurezza garantita, costringendo gli ex assistiti ad accettare lavori con salari molto bassi e ad esercitare una pressione soprattutto sui 38 milioni di "lavoratori poveri" occupati.

Inoltre i nuovi sussidi di disoccupazione sono concessi con difficoltà e sono limitati in entità e durata (quest'ultima è ridotta a 26 settimane). Così nel '97, solo il 38% dei disoccupati aveva ottenuto un sussidio (in genere meno della metà del salario) a fronte dell' 81% nel 1975.

Se dal '91 al '99 si sono avuti 19 milioni di posti di lavoro in più, l'occupazione però è cresciuta nel lavoro precario e poco garantito. Negli anni '80 gli impieghi precari erano un quarto del totale, a fine anni '90 erano un terzo.

Secondo Mandel l'occupazione nelle società di lavoro interinale rappresentava nell'81 lo 0,6% della forza lavoro non agricola, nel '90 l'1,4%, nei primi mesi del 2000 il 2,7%.

I lavoratori a tempo parziale nel 2000 erano circa il 17,5% e il 6% faceva più lavori. Il 10% erano parasubordinati o assunti su base temporanea. Secondo Newsweek il 28% dei salariati dipendenti nel '97 aveva un orario di lavoro flessibile (il 12% nell'85); il 26% della forza lavoro era occupata per meno di 12 mesi. Nel '99 solo il 60% dei lavoratori contingenti era coperto da assicurazione sanitaria, contro l'82% dei lavoratori con impieghi tradizionali. Per i lavoratori interinali la percentuale scende al 41%.

I $\frac{3}{4}$ della crescita dell'occupazione negli anni '90 è stata nel commercio al dettaglio e "altri servizi", cioè sanità, servizi sociali e anche servizi alle imprese, soprattutto per la pratica del subappalto, cioè del trasferimento di attività di servizi ad altre imprese. Nella voce "altri servizi" tra l'88 e il '99 i posti di lavoro sono cresciuti di 12 milioni e 600.000; nei settori che gravitano attorno al computer negli anni '90 si sono avuti solo 929.000 posti di lavoro in più, il 4,62% dell'aumento complessivo. Su 110 milioni di occupati solo 19 milioni lavorano nei settori legati alla Nuova Economia.

Dunque l'occupazione è cresciuta soprattutto nei settori a più bassa produttività, anche in base ad una scelta strategica tesa ad impedire un crollo dell'occupazione e quindi dei consumi interni, in un contesto però di minori garanzie, bassi salari e precarietà del lavoro tali da poter considerare in gran parte questi strati di forza lavoro come parte integrante dell'esercito industriale di riserva.

Nei settori industriali, soprattutto quelli dove più è stata intensa la ristrutturazione e l'introduzione delle nuove tecnologie, ha prevalso una generale crescita dell'insicurezza del posto di lavoro.

Secondo un'inchiesta dell'ISRC tra i dipendenti delle grandi imprese, nel '91, al punto più basso della recessione, il 25% di essi temeva di essere licenziato; nel '96, nonostante la forte diminuzione del tasso di disoccupazione e un mercato del lavoro più teso, la stessa inchiesta mostrò che il 46% temeva il licenziamento.

Ciò si spiega col fatto che nella prima metà degli anni '90, un lavoratore su 20 aveva perso il lavoro (negli anni '80 uno su 25) e un terzo delle famiglie aveva avuto un disoccupato. La percentuale di lavoratori rimasti nella stessa azienda per almeno 10 anni, era calato del 41% del 1979 al 35,4% del '96. Tra il '91 e il '96 la durata media del rapporto di lavoro per i maschi tra 25 e 64 anni si era ridotta di quasi il 20%.

Al colmo del boom, nel '99, i $\frac{2}{5}$ dei lavoratori ritenevano, se licenziati, di non trovare occupazioni con la stessa remunerazione e garanzie sociali. Il timore per la precarietà del lavoro cresce dunque nonostante il minor tasso di disoccupazione ufficiale.

Le aziende hanno licenziato nonostante gli alti profitti, essendo stata l'industria manifatturiera in continua ristrutturazione durante tutta la fase espansiva: "Per licenziare non si aspetta il momento difficile, si cerca di identificare settori e divisioni deboli, obsolete e si riorganizza l'azienda con tagli che possono arrivare al 15% del personale," si leggeva sul Sole 24 Ore nel febbraio '99.

L'economia americana degli anni '90 ha dunque alla base un esercito industriale di riserva molto articolato ed efficiente, comprendendo oltre all'immigrazione un insieme di figure di lavoro precario, ed è rafforzato dall'insicurezza del posto di lavoro dovuto alla ristrutturazione produttiva permanente nelle grandi imprese.

Nel '97 Greenspan (FED) afferma che: "l'aumento dei salari è stato nettamente inferiore di quanto le relazioni storiche con le condizioni del mercato del

lavoro avrebbero fatto prevedere (con un tasso di disoccupazione del 5-6% si sarebbe aspettato cioè una maggior crescita dei salari). Un contenimento attivo nell'aumento delle retribuzioni è stato evidente da qualche anno a questa parte e sembra essere principalmente conseguenza dell'insicurezza dell'occupazione". E ancora: " Un atipico freno degli incrementi del costo del lavoro è stata la maggiore insicurezza del lavoro. Tale insicurezza è dovuta principalmente alla rapida evoluzione delle tecnologie. I mutamenti tecnologici hanno dato un importante impulso alle ristrutturazioni aziendali".

Nel '96, la Fed aveva sostenuto che "dato che i lavoratori sembrano più preoccupati circa la sicurezza del loro posto e la loro "commerciabilità" in caso fossero forzati a cercare un'altra occupazione, essi sembrano accettare aumenti più bassi nelle loro retribuzioni in corrispondenza a ogni dato gradino di tensioni sul mercato del lavoro".

Vediamo quindi quale è stato l'andamento dei salari e dei redditi negli anni '90, condizionato oltre che dall'esercito industriale di riserva e dall'insicurezza del posto di lavoro, anche dalla perdita di potere di negoziazione a livello collettivo e dal minor grado di sindacalizzazione, frutto di una legislazione sempre più favorevole alle imprese.

A fine anni '90, i salari erano ancora sotto il livello del '73. Queste sono state le paghe orarie medie nel settore privato (in dollari costanti del 1982):

Solo nel '97 c'è una lieve ripresa dei salari, che si ferma nel '99. La crescita delle retribuzioni orarie tra il '90 e il '95 è addirittura inferiore a quella dei prezzi al consumo; tra il '95 e il 2000 è di poco superiore. La riduzione della quota di reddito percepita dal fattore lavoro sul reddito complessivo, nella fase di espansione degli anni '90, è rilevata anche dal fatto che tale quota è stata del 71% mentre nei precedenti cicli economici era stata del 73,4%.

Con la crescita degli anni '90 la distribuzione della ricchezza è sempre più spezzata, le disuguaglianze si sono accentuate. Secondo Thurow, la fascia alta della società (il 15-20%) ha vissuto un decennio da leoni, ma tra il '90 e il '97 il 60% ha visto una diminuzione dei salari reali del 5%. Secondo il New York

paghe orarie medie nel settore privato	
anno	dollari
1973	8,54
1989	7,63
1993	7,39
1999	7,86

Times dell'1/8/89, "la classe media americana sbarca appena il lunario". Nel complesso i redditi delle famiglie sono cresciuti del 10,4% l'anno tra il '47 e il '73 e solo dello 0,35% tra il '73 e il '99. Negli anni '90 il reddito delle famiglie è

leggermente migliorato solo per la crescita del salario femminile, cioè per un ingresso delle donne nella forza lavoro. Più del 70% delle famiglie con figli lavora in coppia.

Anche il salario indiretto ha subito dei colpi: ad esempio non solo il costo delle assicurazioni sanitarie è salito alle stelle, ma se nel '90 erano senza copertura sanitaria 44 milioni di americani, a fine anni '90 lo erano 50-70 milioni. Nel '97 il numero degli assistiti dallo Stato è passato da 14 a 7 milioni: 1 persona su sei non ha la copertura assistenziale o pensionistica.

La gran parte della popolazione americana dunque, non ha beneficiato in alcun modo della crescita degli anni '90. Di qui anche il fenomeno delle lunghe ore di lavoro in USA in questo decennio.

Da un'inchiesta del '99 risulta che per il 20% delle persone si lavora di più perché l'azienda non lascia altra scelta, per il 40% per coprire le spese. L'aumento del carico di lavoro dei lavoratori americani è dunque soprattutto legato all'andamento dei redditi medi; l'erosione della ricchezza è stata combattuta aumentando il lavoro. Inoltre si sono dovuti subire i ricatti delle imprese, sotto la pressione dell'insicurezza del posto di lavoro.

Le ore di lavoro sono cresciute sia con l'aumento degli straordinari che con il doppio lavoro. Gli straordinari sono diventati parte organica della settimana lavorativa e della busta paga.

Nei sette anni, '93-'99, le ore annue lavorative sono aumentate in media di 50 ore. Gli americani sono passati dalle 1882 ore annue di lavoro nel 1983, alle 1952 nel '95, alle 1966 nel '97 (mentre in Francia passavano dalle 1808 nell'83 alle 1656 nel '97, e in Giappone da 2121 a 1889).

Per mantenere il livello di vita del '73, gli americani devono lavorare 6 settimane (245 ore) in più ogni anno!

Secondo un rapporto dell'EPI, mentre nel '70 la quantità di ore lavorate in USA e Germania era simile, gradatamente le due realtà sono andate divaricandosi, con gli americani che hanno lavorato sempre di più e i tedeschi di meno. Nel '97, il lavoratore americano ha lavorato 409 ore in più di quello tedesco.

Secondo uno studio della BCE, a causa del minor numero di ore lavorate il lavoratore europeo ha prodotto nel 2001 il 69% di quello americano (il 71% nel '91). La BCE ne trae la conclusione che “è possibile che il tanto dibattuto differenziale di crescita della produttività nella seconda metà degli anni '90 sia stato meno pronunciato di quanto generalmente stimato”, cioè che “il maggior dinamismo dell'economia americana in questo decennio sarebbe dovuto non tanto ai maggiori investimenti quanto al fattore lavoro, in particolare al maggior numero di ore lavorate”.

La diffusione delle nuove tecnologie si è accompagnata dunque a una caduta del tasso di crescita dei redditi da lavoro e ad un aumento dell'orario di lavoro

medio individuale: “la New Economy è dipesa dal ciclo del basso salario e delle lunghe ore di lavoro” (Sole 24 Ore).

Insieme alla crescita della produttività del lavoro, alla riduzione dei tempi di rotazione del capitale, alla riduzione dei costi del capitale costante, generati dall'introduzione delle nuove tecnologie, la crescita dell'intensità e durata del lavoro e la stagnazione dei salari hanno sostenuto il saggio di profitto delle imprese americane per tutta una prima fase della ripresa dell'accumulazione, una fase che, come vedremo, si esaurirà nel '97.

Come sosteneva nel '97 Greenspan “l'espansione dei profitti richiede una continua riduzione dei costi unitari del lavoro”. Secondo Fazio (2000) “ dal '94 i costi unitari del lavoro sono in flessione dell'1,5% l'anno in media, riflettendo sia i forti incrementi della produttività sia il moderato andamento dei salari nominali “. A fine anni '90 il saggio di profitto era effettivamente cresciuto del 10% rispetto ai valori di inizio decennio. La crescita del saggio di profitto è stata possibile però perché nella fase di sviluppo del processo di accumulazione che dura fino al '97, gli investimenti in nuove tecnologie si sono accompagnati ad una sostanziale invarianza del rapporto tra capitale e prodotto. La crescita della produttività del lavoro, cioè, se da un lato ha comportato una crescita del rapporto capitale/lavoro (intensità di capitale) di sette punti percentuali rispetto ai valori di inizio decennio, non ha ridotto la produttività del capitale (su questo concetto vedi punto B/1). In altri termini, per tutta una prima fase dello sviluppo del processo d'accumulazione, la crescita della composizione organica non si è manifestata: sia per il calo dei prezzi dei nuovi macchinari informatici sia perché compensata dall'insieme dei fattori fin qui analizzati ed altri che analizzeremo. Con l'accelerazione del processo d'accumulazione nella seconda metà degli anni '90, come vedremo, invece, la crescita della produttività del lavoro e dell'intensità del capitale sempre più si accompagnerà ad una diminuzione della produttività del capitale, con conseguenze negative sul saggio di profitto.

3) Assieme alla trasformazione del modo di produzione con l'introduzione delle nuove tecnologie e della nuova organizzazione del lavoro, l'altro aspetto centrale della strategia del capitale americano negli anni '90, per ristabilire un adeguato saggio di profitto e far fronte alla crescente competizione, è stato l'accelerazione dei processi di internazionalizzazione della produzione.

Come diceva Marx:” la contraddizione interna (quella che genera la caduta del saggio di profitto), cerca di compensarsi estendendo il campo esterno della produzione”. E Greenspan (FED) nel '97 sosteneva che “ una quota crescente dell'attività produttiva compete sui mercati globali, permettendo quindi ai costi fissi di diffondersi su aree geografiche più vaste, promovendo una maggiore specializzazione ed efficienza... La possibilità di diversificare produzione e vendite in diversi continenti permette una riduzione dei costi unitari per le imprese e dunque sostiene i profitti”.

Negli anni '90 le esportazioni sono cresciute a livello mondiale più della produzione, e anche per quanto riguarda l'economia americana il suo grado d'apertura, cioè il rapporto tra import/export e PIL, è cresciuto; le esportazioni sono passate dal 10% del PIL nel 1980 all'11,3% nel '98 e le importazioni dall'11 al 13%.

Da una parte è cresciuto l'interscambio con gli altri paesi OCSE, soprattutto nei beni ad alta tecnologia e ad alto contenuto di Ricerca/Sviluppo (informatica, TeLeComunicazioni, aeronautica, farmaceutica), che con i beni a tecnologia medio-alta rappresentano i 2/3 degli scambi di manufatti dei paesi OCSE. In questo caso si tratta per lo più di commercio intersettoriale (che rappresenta più della metà del commercio estero dei paesi OCSE, ed è cresciuto molto negli anni '90), cioè di scambio di beni appartenenti allo stesso settore industriale, ed è indice di una reciproca invasione dei rispettivi mercati e quindi di un'accresciuta concorrenza tra le imprese della triade.

Ma la crescita del commercio mondiale negli anni '90, e quindi anche dell'interscambio degli USA col resto del mondo, è legata soprattutto alla crescita degli scambi tra filiali, all'interno delle imprese multinazionali. E' sintomo cioè di un reticolo produttivo globale legato a queste imprese. La crescita del commercio mondiale è stata dunque soprattutto il riflesso di un altro fattore, che ha agito in modo ancor più significativo negli anni '90: l'internazionalizzazione della produzione; essa si rileva dai dati sulla crescita degli investimenti diretti all'estero (IDE) che è stata progressivamente sempre più elevata nel corso degli anni '90, e particolarmente accentuata nella seconda metà.

Oggi circa 1/3 dei profitti delle imprese americane vengono dalle loro filiali all'estero. Un'impresa come l'IBM, non solo vende più all'estero che in USA (il 32% del fatturato viene dall'Europa e il 22% dall'Asia), ma ad esempio, le parti e le componenti dei PC commercializzati negli USA sono in larga misura prodotti all'estero: degli 860 dollari corrispondenti al costo di produzione di un PC IBM, 625 sono dovuti a parti e componenti prodotti all'estero; di questi 625, 230 pagano parti provenienti da impianti esteri di proprietà americana. L'IBM non è un'eccezione; e non solo, nel settore informatico ma anche in un settore tradizionale come l'auto, la realtà non è molto diversa.

Gli IDE americani (come del resto quelli degli altri poli della Triade) sono sostanzialmente di due tipi. Il primo è finalizzato alla ricerca di un maggior saggio di sfruttamento, dovuto sia alla più elevata intensità e durata del lavoro che a livelli salariali più bassi, che è possibile trovare soprattutto nei paesi del Sud ed Est del mondo; dove comunque la composizione del capitale, e quindi lo sviluppo tecnologico e la produttività da esso derivata, non sono molto lontani da quelli americani. Ciò permette di conseguire un saggio di profitto più alto.

Il secondo è legato alla possibilità che l'investimento all'estero offre di estendere la scala di produzione e di sfruttare nuovi mercati. Pertanto si ottiene in questo modo soprattutto una massa di profitto maggiore, oltre ad economie di capitale costante. Questo tipo di IDE si rivolge soprattutto ai paesi del Nord o comunque con grandi mercati emergenti.

Così la strategia di internazionalizzazione delle imprese americane negli anni '90 ha preso alcune precise direzioni.

Anzitutto si è avviata una strategia d' integrazione regionale con l'accordo nord americano per il libero scambio (NAFTA) con Canada e Messico, entrato in vigore l'1-1-94. Esso ha portato alla libera circolazione di merci e servizi nel Nord America e ha ridotto gli ostacoli agli investimenti oltre confine nell'ambito dei tre paesi. Gli scambi interregionali, fundamentalmente dipendenti dalle strategie delle multinazionali americane, sono significativamente cresciuti, e in misura maggiore di quelli verso l'esterno dell'area. In particolare è più che raddoppiato, tra il '94 e il '99, il commercio bilaterale USA-Messico. A fine anni '90 l'88% dell'export del Messico è diretto verso gli USA, rispetto al 73% del '91. Questa crescita è dovuta soprattutto al ruolo svolto dalle maquiladoras, più di 4000 imprese subappaltatrici, soprattutto filiali di imprese americane (gli investimenti americani sono il 90% del totale). Esse sono concentrate nel Nord del Messico, a ridosso del confine con gli USA; producono con costi di manodopera di 3,75 dollari al giorno e fanno solo assemblaggio per il mercato americano. Un altro dato significativo sulle trasformazioni indotte dal NAFTA nell'economia messicana, che conferma il ruolo svolto da questo paese all'interno della nuova divisione del lavoro dominata dalle imprese multinazionali (in primis americane), è quello sulle esportazioni messicane di beni industriali, che a fine anni '90 rappresentavano l'88% del totale, mentre negli anni '80 protagoniste erano ancora le materie prime, col solo petrolio che rappresentava il 63% del totale dell'export, a fronte di un risicato 28% dei prodotti industriali. In espansione è stata anzitutto l'industria elettronica, leader dell'export nel 2002; poi l'auto, di cui oltre 1 milione esportati, e l'indotto auto. Settori questi chiaramente legati alle imprese multinazionali, soprattutto americane.

Una seconda direzione presa dal processo di internazionalizzazione delle imprese americane si è indirizzata verso l'Est asiatico (Corea, ASEAN, Cina). Anche l'export di questi paesi è composto per lo più da prodotti finiti, per la maggior parte provenienti da fabbriche di assemblaggio e trasformazione legate alle multinazionali; e l'import è composto prevalentemente da prodotti destinati alla trasformazione. Esempio è il caso della Cina, per la quale il 50% circa dell'import/export negli anni '90 era legata a questo tipo di attività. In questi paesi è stata decentrata soprattutto la componentistica del settore informatico. Più del 20% delle esportazioni di Cina, Corea, Filippine, è diretto in USA. Dalle variazioni delle loro esportazioni totali tra il 2000, anno ancora di boom dell'economia americana, e il 2001, primo anno di crisi, e in particolare dalle variazioni delle esportazioni dei settori TIC in questi due anni (riportati nella tabella) ci si fa un'idea del forte legame tra l'economia di questi paesi e quella USA, e in particolare della divisione del lavoro instauratosi tra esse.

Questa strategia delle multinazionali americane è stata favorita dalla crisi asiatica del '97, che ha permesso il passaggio sotto il controllo delle stesse multinazionali di un gran numero di imprese di questi paesi nel dopo-crisi, nonostante la

generale fuga degli altri tipi di investimenti finanziari. Gli USA, tramite il FMI, hanno imposto infatti a questi paesi, in cambio del sostegno finanziario per far fronte alla crisi, l'abbattimento di ogni limite agli investimenti dall'estero.

In generale anche nel resto dell'America Latina e in Europa dell'Est, gli IDE delle multinazionali americane sono stati favoriti dalle politiche di FMI, BM e WTO, che hanno imposto a queste aree una totale apertura agli investimenti dall'estero e ampi processi di privatizzazione, che hanno reso possibile oltre all'avvio di nuove fabbriche l'acquisto e la ristrutturazione di imprese già esistenti. Questi investimenti hanno avuto anche la funzione, soprattutto nei paesi più grandi e meno poveri del Sud e dell'Est, di estendere il mercato, ottenendo così economie di scala e una massa di profitto maggiore.

Ma la percentuale di gran lunga più grande di IDE americani in questa fase, si è diretta verso gli altri poli della Triade, nel contesto di un più generale processo di centralizzazione del capitale a livello internazionale, interno alla Triade stessa. Un processo di fusioni e acquisizioni tra imprese dei tre poli che ha portato alla formazione e consolidamento di oligopoli su scala mondiale, in forte competizione tra loro, e al superamento degli oligopoli nazionali, cioè del controllo dei mercati nazionali da parte delle grandi imprese locali.

La ragione di fondo di questo processo sta nella necessità da parte delle grandi imprese dei diversi poli di accrescere la dimensione e concentrazione dell'attività produttiva, per poter far fronte ai costi della ristrutturazione tecnologica necessaria, e di trovare al conseguente aumento di capacità produttiva uno sbocco di mercato adeguato, penetrando nei mercati altrui. Il processo di accumulazione cioè, non può che avvenire sulla base di una scala di produzione e di mercato più ampi, deve quindi dispiegarsi a livello internazionale. D'altra parte la mutua invasione attraverso questi investimenti incrociati, ha acuitizzato la competizione globale, la concorrenza tra le grandi imprese della Triade; un fattore questo che ha accelerato ancor più la ristrutturazione produttiva delle imprese americane.

4) Un altro elemento che ha caratterizzato questa fase espansiva dell'economia americana degli anni '90, con una significativa accelerazione, anche in questo caso, nella seconda metà, è stato in effetti un intenso processo di centralizzazione del capitale; esso non si è solo rivolto verso l'estero ma ha investito la stessa industria americana con fusioni e acquisizioni di imprese americane a cui hanno partecipato sia capitali americani sia capitali provenienti dall'estero (Europa e Giappone soprattutto); ed è stato uno dei fattori che ha reso possibile l'accelerazione del processo di accumulazione in questi anni.

Le fusioni e acquisizioni sono state infatti strumenti essenziali del processo di ristrutturazione industriale. Come afferma Deaglio, "dal punto di vista industriale la fusione rappresenta assai spesso l'unica garanzia di sopravvivenza di

un'impresa in un mercato reso sempre più pericoloso da forme esasperate di competizione”.

Esse “sono finalizzate alla realizzazione di trasformazioni indispensabili per il pieno utilizzo delle nuove tecnologie” e rispondono alla “necessità di ridurre le spese fisse sotto l'assillo della concorrenza, o di raggiungere una massa critica finanziaria per poter effettuare determinati investimenti”.

Esse hanno permesso cioè di far fronte alle crescenti immobilizzazioni in alta tecnologia e capitale fisso, alla crescita delle spese in R/S, alla crescente “usura morale” degli impianti e quindi alla crescente dimensione delle imprese e del capitale necessario.

Le fusioni e acquisizioni di questi anni rispondono, in generale, ad un'esigenza insita nella dinamica stessa del capitale. Con lo sviluppo del modo di produzione capitalistico, infatti, il volume minimo di capitale individuale occorrente per condurre un'impresa aumenta: di qui l'esigenza di superare i limiti posti all'accumulazione del semplice reinvestimento del plusvalore/profitto prodotto e la necessità della centralizzazione. Questa potenza e completa l'opera dell'accumulazione, accrescendone e accelerandone gli effetti, quali la crescita della produttività. Inoltre essa permette, con una maggior scala di produzione, economie di capitale e una massa di profitto maggiore.

Così la Banca d'Italia riassume il senso di questi processi di centralizzazione degli anni '90: “nel corso degli anni '90, le operazioni di fusione e acquisizione di imprese nei principali paesi industriali sono fortemente cresciute. Le imprese hanno risposto all'intensificazione della competitività sui mercati interni e internazionali e allo sviluppo di nuove tecnologie, rinnovando i processi produttivi, ampliando la gamma di beni e servizi offerti e, soprattutto, aumentando le dimensioni operative...” L'accelerazione del processo di concentrazione...è stata più intensa negli Stati Uniti e nel Regno Unito dove è maggiore lo sviluppo dei mercati finanziari e più elevata è stata la crescita nel periodo preso in esame”. (Bollettino del 10/2000).

Nel marzo 2002 sempre la Banca d'Italia affermava che “nella seconda metà degli anni '90 si è registrata una forte crescita delle operazioni di consolidamento tra imprese...tra il '96 e il 2000, nei maggiori paesi industriali si sono avute 34147 fusioni e acquisizioni contro 19996 registrate nel periodo 1990-'95.” “...La crescita delle operazioni di fusione e acquisizione è stata particolarmente forte nei settori che producono beni a elevato contenuto tecnologico.

...Il valore delle operazioni che hanno interessato i settori ad alta tecnologia è cresciuto del 17% di quello complessivo delle operazioni effettuate verso le imprese dei maggiori paesi industriali nel '90-'95 e circa il 28% nel '96-2001. Negli ultimi sei anni, tale percentuale è stata del 29% sia negli USA che nell'area euro (23 e 6% rispettivamente nel '90-'95), dove le operazioni hanno riguardato soprattutto le industria del software, dell'elettronica e delle TLC”.

Infine, “il processo di integrazione economica internazionale si è associato all'aumento delle operazioni effettuate tra imprese di paesi diversi. L'incidenza

delle operazioni cross-border (internazionali) sul numero delle fusioni e acquisizioni complessive è stato del 24% nel '96/2001 nei maggiori paesi industriali (22% nei sei anni precedenti); tale percentuale è cresciuta dal 10% al 13% per le operazioni effettuate da imprese estere nei confronti di imprese statunitensi (dal 33 al 39% per quelle che hanno riguardato imprese dell'area euro) ”.

Quest'ultima considerazione introduce un aspetto molto importante che ha caratterizzato l'economia americana soprattutto nella seconda metà degli anni '90: l'accelerazione del processo di accumulazione è stato in gran parte finanziato, e quindi reso possibile, dall'ondata di IDE, e più in generale di investimenti finanziari in USA. L'afflusso di capitali in USA, per lo più provenienti da Europa e Giappone (i primi investiti soprattutto in azioni e obbligazioni private, in alcuni casi con vere e proprie acquisizioni di imprese americane, i secondi in titoli di Stato), è stato massiccio soprattutto dopo il '97, quando i capitali fuggirono dall'Est asiatico in crisi.

Nel 1° trimestre del '99 il ritmo annuo di investimenti esteri è stato due volte e mezzo quello del 1° trimestre del '95. Tra il '95 e il '99 gli acquisti netti dall'estero di attività finanziarie e commerciali americane hanno raggiunto la cifra di 2808 miliardi di dollari, di cui un quarto (700 miliardi) di IDE in azioni e immobili, cioè per acquisti di società e per costruzioni di impianti in USA da parte di imprese estere attratte dai più alti profitti americani (nel '90 il rendimento del capitale in USA era il 10% più alto che in Europa, nel 2001 il 15%). Per il resto si è trattato d'acquisto di titoli di credito di vario tipo. Nel '95 il denaro straniero era solo l'8% degli investimenti totali americani (residenziali e aziendali); nel '99 era il 25%. Gli USA si accaparrano, fine anni '90, l'80% del risparmio mondiale, il quale ha finanziato il 40% dell'aumento dello stock di capitale americano. Nel 2000 gli USA hanno attirato il 64% delle esportazioni mondiali di capitale (il 60% nel '99); la media del periodo 92-97 era stata del 35%.

Nel '97 le acquisizioni europee in USA (IDE), sono state pari a 38 miliardi, nel '98 160 miliardi, nel '99 232 (su un totale di 277): Tra il '97 e il 2001 gli investitori europei hanno acquistato strumenti finanziari americani per 1300 miliardi. Nel 2000, lo stock di investimenti totali europei in USA era di 817 miliardi di dollari. C'è così chi ha sostenuto (Husson) che la New Economy è stata finanziata dai profitti europei reinvestiti in USA. D'altra parte ad inizio 2000 gli investitori non americani, soprattutto giapponesi, avevano il 36% del debito del tesoro americano, con un balzo del 18% rispetto al '93.

5) Il processo di centralizzazione del capitale e più in generale l'accelerazione del processo di accumulazione, si è accompagnato ed è stato sostenuto da intense trasformazioni nel sistema finanziario-creditizio e nelle fonti di finanziamento delle imprese.

Trasformazioni che confermano, comunque le tradizionali funzioni del credito nell'economia capitalistica.

La ristrutturazione del sistema finanziario, avviata negli anni '80, è stata fina-

lizzata sia a una liberalizzazione dei mercati dei capitali da prestito all'interno degli USA, sia ad un'apertura di questi mercati a livello internazionale. La deregulation dei mercati finanziari e la promozione della libera circolazione dei capitali, la cosiddetta globalizzazione finanziaria, sono stati alla base dei processi di centralizzazione internazionale che abbiamo appena analizzato, consentendo agli USA di attingere al risparmio mondiale, in particolare europeo e giapponese.

Sul piano interno, negli anni '90 si sono sviluppate nuove fonti di finanziamento diverse dal credito bancario, con una progressiva marginalizzazione della banca di credito ordinaria (relegata soprattutto al credito al consumo) come perno del sistema finanziario, e con un ruolo sempre maggiore della cosiddetta finanza diretta (azioni e obbligazioni). Quest'ultima si adatta di più, rispetto all'intermediazione bancaria, a sostenere grosse trasformazioni nel sistema produttivo, perché permette sia di trasformare in capitale da prestito una grande quantità di risparmio non ancora organizzato e sfruttato, sia una maggiore mobilità di capitali verso settori a più alto potenziale di crescita dell'accumulazione. Il processo di titolarizzazione ha risposto all'esigenza sempre maggiore di capitale denaro da parte del capitale industriale per far fronte alla ristrutturazione produttiva permanente, con i suoi costi sempre più grandi in investimenti.

Soprattutto negli ultimi anni '90, la ristrutturazione del sistema finanziario ha permesso al processo di accumulazione di andare oltre i suoi limiti. Vediamo alcuni dati significativi.

I titoli obbligazionari e azionari nel 1980 costituivano il 56% delle passività finanziarie in USA; a fine anni '90 si è arrivati all'80%. Soprattutto nella seconda metà degli anni '90 si è avuta una straordinaria diffusione dell'investimento azionario, in particolare attraverso il risparmio gestito, cioè i Fondi. Tra azioni possedute direttamente e quelle acquistate tramite i Fondi pensione e i Fondi comuni, il 50% delle famiglie ha risparmi in Borsa a fine anni '90. Nel 1989 erano un terzo. A fine anni '90 i risparmiatori che investivano in borsa erano 84 milioni, nel '90 erano 52 milioni.

Un ruolo centrale in questo processo lo hanno svolto i Fondi pensione e i Fondi d'investimento. Con le riforme previdenziali, avviate già da metà anni '70, il grosso delle pensioni dei lavoratori americani è affidato alla capitalizzazione del risparmio previdenziale, collocato in fondi aziendali e individuali prevalentemente a contribuzione definita. La riforma delle pensioni (legge ERISA), ha contribuito alla forte crescita degli attivi finanziari, ha alimentato la domanda di titoli con investimenti di lungo periodo, sviluppando l'offerta di Fondi comuni costruiti all'uopo. Così crescenti flussi netti di risparmio pensionistico (150 miliardi annui) si sono riversati sui mercati finanziari e sempre più in Borsa negli anni '90, per provvedere alle future pensioni (Nardozi).

I fondi dunque intermediano il risparmio, soprattutto quello per le pensioni, e lo investono in Borsa. Così i risparmiatori "partecipano" al capitale delle

imprese attraverso grandi organizzazioni finanziarie, che si sono sostituite all'azionariato diffuso. Con i fondi si afferma una nuova forma di centralizzazione del capitale denaro. Centralizzando risparmio altrimenti ozioso e sottoutilizzato, hanno messo a disposizione delle imprese, in forma di capitale da prestito, una grande liquidità e garantito un flusso rapido di capitali, riciclandolo più rapidamente, alle imprese. Così hanno giocato un ruolo decisivo nel finanziamento delle imprese negli anni '90; grazie alla crescita delle somme intermedie dai fondi, esse non hanno avuto difficoltà a finanziare l'accumulazione.

Nell'81, la quota dei Fondi sul totale del capitale delle imprese era del 38%, nel '97 del 53%. A fine anni '90; si calcola che il capitale delle corporation americane fosse per il 33% in mano ai Fondi pensione, per il 27% ai fondi di investimento e per il 21% ai manager delle imprese. I Fondi hanno il 45% dei diritti di voto delle maggiori società americane. Ed essi hanno mutato anche il modo di gestire le imprese. Accentrando la pressione di capitale finanziario sulle imprese hanno imposto una maggiore selezione tra imprese efficienti e non, e una più alta disciplina produttiva, esercitando una forte pressione sui manager di produzione. Hanno richiesto "un'immediata remunerazione del capitale investito, una spinta alla crescita del profitto e ad economie di capitale, sollecitando la ristrutturazione produttiva".

La maggior dipendenza delle imprese dal capitale finanziario riflette la maggior forza di quest'ultimo nelle fasi in cui alle imprese occorrono capitali sempre più grandi per finanziare gli investimenti necessari per far fronte ad una competizione sempre più acuta, e quindi quando i loro profitti sono particolarmente sotto pressione: questa è la realtà degli anni '90.

Le imprese hanno avuto un crescente bisogno del sostegno delle istituzioni che centralizzano il capitale denaro, per raggiungere la quota necessaria all'accumulazione progressiva e sopravvivere alla concorrenza crescente. In questo contesto il capitale finanziario ha svolto la duplice funzione di molla dell'accumulazione e di disciplina-selezione nei riguardi del capitale industriale.

Il processo di titolarizzazione ha riguardato dapprima le grandi imprese, ma poi anche le piccole entranti hi-tech, grazie a diverse innovazioni finanziarie; queste hanno favorito la mobilità di capitali necessari alle nuove imprese per gli investimenti di base e per i deficit dei primi periodi di pratica delle innovazioni. Importante è stato il ruolo svolto dai Fondi di Venture Capital, istituzioni finanziarie innovative che hanno convogliato il denaro di Fondi pensione e di altri grandi investitori su nuove attività ad alto rischio ed alto rendimento (fino al 16%). Si tratta di investimenti effettuati in piccole imprese innovative allo scopo di sostenerle e collocarle poi le azioni in Borsa con le IPO (offerta pubblica iniziale); quest'ultime favorite dall'andamento della Borsa stessa nella seconda metà degli anni '90. Soprattutto tra il '97 e il 2000 c'è stato un grosso sviluppo del Venture Capital. Nel '99, 4.700 imprese hanno avuto soldi da Venture Capital per 48 miliardi di dollari (19 nel '98):

Nel 1° trimestre del 2000 si era arrivati a 90 miliardi di ritmo annuale.

Il Venture Capital è stato favorito dall'intervento di sostegno del governo americano, sia con la concessione di fondi a basso costo attraverso il programma di investimento per le piccole imprese e la partecipazione pubblica alle prime società di venture capital, sia, indirettamente, con stimoli alla ricerca nei settori al alta tecnologia e minori restrizioni per gli investitori istituzionali (Fondi d'Investimento e fondi pensione), che volevano investire in società di Venture Capital. Come fonte dell'innovazione il Venture Capital ha rivaleggiato con la R/S. Sorta negli anni '80 è stato fino al '96 sempre sotto il 5% della spesa USA in R/S; nel '98 era al 10%, nel '99 al 20%, nel 2000 al 30%.

L'espansione del Venture Capital è stata agevolata anche dalla flessibilità del mercato del lavoro e dalle procedure fallimentari che hanno facilitato "l'uscita tempestiva dai progetti non redditizi".

Insieme all'afflusso di capitali esteri, il riversarsi per il tramite dei Fondi di una gran quantità di capitale denaro sui mercati borsistici, ha favorito l'aumento delle quotazioni, vorticoso soprattutto nella seconda metà degli anni '90 e quindi "l'entusiastica accoglienza per gli aumenti di capitale e per le matricole", che ha abbassato il costo del capitale per le imprese. D'altra parte però questo afflusso è stata la base del crescente sviluppo del capitale fittizio e della speculazione, che hanno caratterizzato Wall Street a fine anni '90. Il rapporto tra prezzo delle azioni e i profitti è risultato negli ultimi 20 anni e, soprattutto negli ultimi cinque degli anni '90 sopra i picchi degli ultimi 130 anni.

Il rapporto ricchezza finanziaria/ricchezza reale tra il 1980 e la fine degli anni '90 in USA è raddoppiato. In una fase di sovrapproduzione latente, come quella di fine anni '90, "il capitale non impiegato appare nella forma di denaro che giace improduttivo e che alimenta la speculazione e l'accumulazione di capitale fittizio" (Marx).

D'altra parte le imprese americane non si sono finanziate solo con nuove azioni. Si sono anche molto indebitate. La crescita dell'indebitamento delle imprese è stata vorticoso soprattutto nella seconda metà degli anni '90. Tra inizio '97 e inizio 2000, il debito delle società non finanziarie è cresciuto del 34%, il più sostanzioso aumento dai primi anni '80.

Nel '99, il debito delle imprese era il 63% del PIL (il 56,2% nel '95); escluso il comparto finanziario, l'indebitamento delle aziende americane in giugno 2000 era di 4600 miliardi (+61% in 5 anni). Per il totale delle imprese la cifra era di 7000 miliardi. I debiti sono stati fatti soprattutto per finanziare concentrazioni.

6) L'intervento dello Stato è stato fondamentale per sostenere e gestire questa fase espansiva.

Si è già accennato al ruolo svolto dalla ristrutturazione del Welfare e del mercato del lavoro, dalla deregulation nei servizi. Quanto alla politica fiscale essa è stata rivolta, dopo gli eccessi degli anni '80, a raggiungere il riequilibrio della bilancia pubblica, per favorire un ribasso dei tassi di interesse reali a lungo termine, e quindi il finanziamento degli investimenti privati.

A governare la ripresa dell'accumulazione ha pensato soprattutto la politica monetaria, con una gestione preventiva dei tassi d'interesse a breve, mirata da un lato a sostenere gli investimenti, che in una fase espansiva sono sensibili alla moderazione del tasso reale d'interesse e all'abbondanza di liquidità, dall'altro, con periodici rialzi dei tassi, a indurre gli "aggiustamenti" (le ristrutturazioni soprattutto), che si sono riflessi sul mercato del lavoro, e che hanno determinato le redistribuzioni del reddito a favore del profitto, che abbiamo già rilevato. La politica monetaria si è basata cioè sul cosiddetto paradigma dell'insicurezza del posto di lavoro; la crescita dell'accumulazione è stata tenuta a freno per non ridurre quest'insicurezza.

Comunque, tra il '95 e il '99, la politica della FED è stata principalmente espansiva: a parte qualche piccolo rialzo dei tassi tra fine '96 e inizio '97, tra il '95 e i primi mesi del '99 c'è stato un allentamento della politica monetaria.

Nella seconda metà del decennio, la FED, in sostanza, fece poco per controllare l'enorme aumento di liquidità derivato dalla riduzione dei tassi (e anche dall'afflusso di denaro dall'estero): la massa monetaria crebbe di quattro volte rispetto alla prima metà degli anni '90.

E' stata la politica monetaria dunque ad avere svolto un ruolo essenziale nell'agevolare il finanziamento e il proseguimento del processo d'accumulazione, oltre i suoi limiti. Infatti, nella seconda metà del decennio, la politica dei bassi tassi ha permesso anzitutto il grande indebitamento delle imprese che abbiamo visto. Malgrado la crescita dell'indebitamento, il costo finanziario dell'aumento dell'intensità di capitale è stato basso per le imprese per il livello basso dei tassi d'interesse reali che ha limitato il rialzo del costo del capitale.

In secondo luogo ha permesso l'indebitamento delle famiglie, per sostenere il consumo, fondato in gran parte proprio sul credito.

Così secondo alcuni è stata la spesa in deficit di imprese e consumatori ad aver sostenuto la crescita (Nardozi); e altri (Boyer), hanno parlato di un regime di crescita trainato dalla finanza, riferendosi al boom di fine anni '90.

Vediamo meglio l'importanza del ruolo svolto dalla politica monetaria della FED a sostegno del consumo, e dunque dell'accumulazione. Come si è visto la crescita dell'accumulazione negli anni '90 è stata finalizzata soprattutto ad un aumento della produttività del lavoro. Ma con la crescita della capacità produttiva una maggiore massa di prodotti deve trovare sbocchi. La produzione di massa sempre più estesa inonda il mercato esistente e lavora perciò sempre più ad allargarlo, a travolgerne le barriere (Marx). Va tenuto presente anche che il consumo interno rappresenta nell'economia americana i due terzi della domanda aggregata (composta dal consumo interno, investimenti ed esportazioni).

Il meccanismo attraverso cui si è tentato, nella seconda metà degli anni '90, di travolgere i limiti del mercato esistente si può riassumere così: la politica monetaria espansiva della FED ha fatto crescere il valore delle azioni, procurando a imprese e famiglie un aumento di ricchezza di carta, e quindi suscitando un "effetto ricchezza" che ha permesso di prendere a prestito più facilmen-

te, e quindi di allargare la sfera del consumo. Secondo la FED, tra il '96 e il '99, l'aumento della ricchezza azionaria è valsa un punto percentuale di accelerazione della crescita del PIL americano.

Ma vediamo più nel dettaglio.

Considerando la stagnazione dei salari e che la crescita dell'occupazione nei settori a bassi salari (soprattutto nei servizi), ha contribuito limitatamente a far accrescere la domanda, solo il finanziamento artificioso del ceto medio-alto ha permesso di allungare i tempi in cui la sovracapacità produttiva generata dall'aumento della produttività si è manifestata. La crescita della domanda in questi anni è dovuta soprattutto alla parte di popolazione a reddito più alto, per la quale si è verificato un "effetto ricchezza", cioè un aumento di ricchezza mobiliare legato alle quotazioni di borsa. Il 20% più ricco delle famiglie ha goduto del 90% dell'aumento di ricchezza generato dal rialzo del mercato azionario. Da parte delle famiglie più ricche il consumo quindi è stato drogato dalla crescita della borsa e dei redditi finanziari.

Alcuni dati generali permettono di quantificare questo fenomeno. A fine anni '90, il patrimonio azionario è due volte il reddito disponibile, mentre all'inizio era solo la metà. Ciò sia per un aumento dei prezzi dei titoli, sia per la crescente propensione delle famiglie a investire in borsa, soprattutto attraverso i fondi pensione e consumi. Le percentuali di attività finanziaria delle famiglie investite in azioni, direttamente o indirettamente tramite i Fondi, è salita dal 19% dell'89 al 38% del '99. Se la ricchezza delle famiglie, in rapporto al reddito disponibile, detenuta in azioni è raddoppiata, quella in attività reali è rimasta costante.

Questa crescita di ricchezza di carta ha favorito una caduta della propensione al risparmio. Il tasso di risparmio è passato dall' 8% del PIL nel '90 al record negativo di -0,8% nel '99. In altri termini nel '90 si consumava il 92% del reddito, nel '99 più del 100/100, le famiglie spendevano più di quanto guadagnavano.

La differenza è composta dagli introiti di capitale per il boom della Borsa e dal credito al consumo. Si consuma più reddito perché cresce la ricchezza finanziaria, che però è virtuale! L'arricchimento patrimoniale in Borsa ha permesso alle famiglie (e alle imprese) di indebitarsi. Il valore del patrimonio delle famiglie determina infatti il loro accesso al credito e quindi la loro decisione di consumo di beni durevoli (auto, ecc...), e di abitazioni.

La bolla della Borsa ha alimentato dunque i consumi a debito.

Fino al '96 l'indebitamento di imprese e famiglie è normale, dal '97 la spesa diventa eccessiva: il saldo passivo dei loro conti correnti finanziari passa dall'1% del PIL nel '97 al 6% nel 2000-2001. Deficit mai visti in USA. Abbiamo già visto i dati relativi all'indebitamento delle imprese, vediamo ora quello delle famiglie. Il rapporto debito familiare/reddito disponibile è passato da 80% nell'89 a 95% nel '99. A fine '99 il debito delle famiglie era il 68% del PIL (il 63,5% nel

'95), ed era stimato in 5600 miliardi (4300 di prestiti immobiliari e 1300 di crediti al consumo). Questa crescita dell'indebitamento era sostenibile solo con bassi tassi d'interesse.

In questo contesto, a fine anni '90, la politica monetaria accomodante diventa sempre più decisiva e necessaria, non solo per sostenere consumo e investimenti, ma sempre più per la stessa stabilità del sistema finanziario e bancario. In particolare, la FED si è dovuta sempre più responsabilizzare contro un possibile crash di Borsa; la restituzione dei debiti è infatti legata al destino della bolla di Borsa (oltre che a un'altra bolla, quella immobiliare, essendo cresciuti anche i prezzi delle abitazioni più del normale) . Inoltre ai destini della Borsa è legato come si è visto anche il sistema pensionistico americano. Così anche il rilievo assunto dalla Borsa per le pensioni dei lavoratori americani ha accresciuto la responsabilità della FED verso la Borsa stessa. Un crash di Borsa avendo effetti distruttivi sulla ricchezza investita in azioni colpirebbe anche le pensioni. La FED ha quindi assunto sempre più la funzione di assicurare contro il rischio di una crisi di mercato.

Questa accresciuta attenzione della FED per impedire un crollo di Borsa, ha però dato via libera alla eccezionale ascesa dei prezzi delle azioni di fine anni '90, e quindi alla speculazione.

7) Sia la ristrutturazione produttiva che la politica monetaria espansiva che ha prolungato artificialmente l'accumulazione, sono all'origine del crescente deficit commerciale e debito estero USA, sostenibili solo per la posizione privilegiata degli USA a livello mondiale.

La ristrutturazione infatti ha portato con sé un tendenziale declino industriale e una terziarizzazione estrema dell'economia americana. A parte i settori ad elevata tecnologia, sono state tenute in vita soprattutto produzioni a bassa produttività e basso costo del lavoro, prevalentemente nei servizi, che hanno contribuito ad impedire un crollo dei consumi interni, (mantenendo comunque alta la precarietà e insicurezza del posto di lavoro); ma sono usciti dal mercato mondiale molti prodotti manifatturieri.

Anche se la crescita degli investimenti è servita a mantenere un'industria in alcuni settori tradizionali, che ha limitato la crescente dipendenza dall'estero, l'effetto delle innovazioni si è concentrato in alcuni settori dove gli USA si sono specializzati, abbandonando alle importazioni una parte crescente del proprio mercato interno, soprattutto nei beni di consumo di massa. A fine anni '90, il 56% del disavanzo commerciale era da attribuire all'auto, abbigliamento e macchine elettriche. A parte l'agroalimentare e l'aeronautica, negli anni '90 è cresciuta solo la posizione dominante delle principali imprese americane nelle nuove tecnologie, come Intel e SM nei microprocessori, Cisco nelle infrastrutture, TLC in fibre ottiche, HP, DELL, COMPAQ nei computer, Microsoft nel

software. Ma in generale, a parte nel software, anche nei computer si è avuta una bilancia commerciale in passivo, soprattutto per le forti importazioni di parti dall'Est Asia; un ruolo in questo senso lo hanno svolto quindi le multinazionali con la delocalizzazione di parte del ciclo produttivo; d'altra parte il ritorno in Usa dei loro profitti ottenuti all'estero ha ridotto il disavanzo.

Anche la politica monetaria, permettendo il forte indebitamento e sostenendo il consumo, che si è rivolto non solo all'interno, come si è visto, ma in maniera crescente alle merci importate, è stata all'origine del forte deficit commerciale americano. Lo squilibrio nei conti finanziari di imprese e famiglie ha avuto cioè la sua controparte nello squilibrio della bilancia commerciale. Il deficit (e il debito estero) americano sono stati il riflesso del risparmio azzerato e dell'indebitamento di famiglie ed imprese. Dal '93, gli USA hanno consumato il 2% in più di quanto hanno prodotto. Così il deficit estero è cresciuto tra il '91 e il '99 da 7,4 a 30,5 miliardi di dollari al mese. A fine '99 il deficit estero era di 400 miliardi, il 5% del PIL, l'anno.

L'indebitamento di famiglie ed imprese è stato finanziato, e quindi la domanda interna (consumi e investimenti) è stata sostenuta, facendo arrivare risorse dall'estero e pagandole con indebitamento o vendita di pezzi USA a stranieri. Così si è accumulato un forte debito estero, e gli USA, da creditori quali erano stati fino all'87, sono diventati debitori. A fine anni '90, il debito estero era di 2000 miliardi, cioè il 20% del PIL. Infatti ai 7000 miliardi di investimenti esteri finanziari e reali in USA, ne vanno sottratti 5000, investiti dagli USA all'estero.

Le riserve valutarie che dovrebbero garantire questo debito estero sono solo il 4% di tale cifra (comprese le risorse in oro, si arriva al 10%).

Come afferma Thurow, "una delle proposizioni fondamentali della teoria economica è che nessun paese è in grado di sostenere indefinitamente un ampio disavanzo commerciale finanziabile unicamente con prestiti internazionali. Tale proposizione non si applica agli USA dato che il dollaro è la valuta di cui sono composte le riserve mondiali. I debiti degli USA sono denominati nella valuta nazionale. Dal punto di vista finanziario l'America non è in realtà un debitore internazionale, dato che i suoi debiti non sono denominati in valuta estera. Dal momento che il dollaro è la valuta di riserva mondiale, gli USA hanno potuto mantenere molto a lungo elevati disavanzi commerciali."

In conclusione il deficit USA è stato finanziato dagli investimenti diretti dall'estero e da altri capitali "vaganti" sempre provenienti dall'estero (si tratta di flussi reversibili nel breve periodo, di solito investiti in titoli di credito, che contribuiscono alla spirale debito-interessi-debito); ma un ruolo fondamentale lo ha svolto il cosiddetto "signoraggio" del dollaro, la cui base è la domanda di dollari per motivi di fatturazione nel mercato mondiale (come ad esempio il petrolio pagato in dollari) e le riserve in dollari delle altre banche centrali. Il 55% dei dollari in circolazione sono all'estero, se ne

stampano cioè più del doppio di quelli necessari all'interno.

Il fatto che non esiste allo stato attuale alcuna alternativa al dollaro come moneta di riserva, consente agli USA di aumentare sistematicamente il proprio indebitamento senza scatenare ripercussioni sul tasso di cambio. Il dollaro cioè, in quanto moneta dominante sul mercato mondiale non deve per forza svalutarsi a fronte del deficit estero. Così nonostante la debolezza della bilancia dei pagamenti che avrebbe dovuto portare ad una svalutazione del dollaro, da metà anni '90 esso si è rafforzato del 40%. E il dollaro forte, insieme al tasso d'interesse mediamente più elevato rispetto agli altri paesi del Centro, ha consentito di attrarre gli investimenti esteri. Così alcuni hanno potuto sostenere che il dollaro forte e la differenza dei tassi d'interesse USA (soprattutto rispetto a quelli europei), sono stati "uno dei principali motori dell'accumulazione americana". D'altra parte se anche il dollaro dovesse svalutarsi, il debito non salirebbe, dal momento che gli USA lo contraggono nella loro stessa valuta.

Da quando nel '71 è stato abbandonato ogni riferimento aureo da parte della moneta dominante sul mercato mondiale, cioè del dollaro, il segno di valore costituito da quest'ultimo non riproduce più alcun equivalente generale reale, ma è il prodotto dei rapporti di forza tra questa moneta e le altre monete capitalistiche. In assenza di ogni riferimento ad una merce reale svolgente la funzione di merce universale, di equivalente generale nel mondo delle merci, la moneta dominante si trova nelle condizioni di potersi rivalutare e svalutare a seconda degli interessi particolari dell'economia di appartenenza, e a sostegno del capitale del proprio paese nella lotta con i capitali degli altri paesi.

Così negli anni '90 il dollaro è stato manovrato in modo da favorire il processo di accumulazione in USA e in modo da subordinare agli interessi del capitale americano lo sviluppo negli altri poli della Triade e nel Sud del mondo.

La rivalutazione del dollaro del '95 ad esempio, ha messo in ginocchio l'Est asiatico nel '97, colpendo così la forza del capitale giapponese e costringendo i paesi dell'area ad una maggior apertura agli investimenti delle multinazionali americane, e ha causato la fuga dei capitali dall'Asia per attrarli in USA facendoli partecipare al finanziamento del boom degli investimenti di fine anni '90. Il dollaro forte ha inoltre abbassato per gli americani il costo delle materie prime, e dunque del capitale costante, nonché più in generale quello delle importazioni. Tra il '96 e l'inizio del '98 il costo reale delle importazioni per gli USA è diminuito del 6,2%.

D'altra parte se è vero come sostiene Colajanni che soprattutto "il predominio politico e militare americano mantiene il dominio del dollaro", cioè che "il fatto che il dollaro non ha alternative come moneta di riserva non è che un corollario del fatto che gli USA sono la potenza dominante a livello planetario", l'eccezionale privilegio del dollaro ha generato delle reazioni da parte degli altri poli capitalistici. La costituzione dell'Euro e il tendenziale rafforzamento dello yen nella propria area di influenza, tendono a contrapporsi a tale dittatura. Così a fine anni '90, Thurow poteva affermare che "nessuno può dire quale sia

il limite per il deficit commerciale americano e quando si scatenerà la corsa contro il dollaro, ma quel limite esiste e se oltrepassato la corsa si scatenerà". In sostanza anche i poteri della moneta dominante non sono illimitati ma, in assenza di un equivalente generale reale sul mercato mondiale, sono dipendenti dai rapporti di forza cangianti.

La potenza economica, politica e militare americana non è stata messa a frutto solo sfruttando i privilegi del dollaro, ma in questi anni si è fatta valere anche attraverso l'azione del FMI, BM, WTO, sulle cui decisioni gli USA hanno un peso determinante, essendone i maggiori "azionisti".

Si è già visto il ruolo svolto da questi organismi nel costringere i paesi del Sud ed Est del mondo ad aprirsi alle merci e soprattutto agli investimenti esteri, in primis americani. Essi si sono mossi anche a protezione dei settori più deboli dell'industria e agricoltura americana dalla crescente concorrenza del Sud stesso. A tali fini è stata sfruttata sia la gestione del debito di questi paesi sia le crisi finanziarie che si sono susseguite negli anni '90 in Messico, Brasile, Europa dell'Est, Est asiatico. Tutte occasioni per imporre nuovi famigerati piani di "aggiustamento strutturale", cioè d'asservimento di queste economie agli interessi del Centro, USA in testa.

Infine, gli anni '90 sono stati caratterizzati anche dal dispiegarsi dell'iniziativa politico-militare USA verso aree strategiche per il controllo di materie prime essenziali e del loro trasporto, con una guerra decennale che ha investito il Golfo, i Balcani, la Somalia...

B) LA CRISI

Fin qui abbiamo visto gli aspetti più significativi della fase espansiva dell'economia americana negli anni '90. Si tratta ora di analizzare la dinamica che ha portato alla crisi, approfondendone le cause di fondo.

1) Come si è visto, gli anni '90 sono stati caratterizzati anzitutto da un'accelerazione progressiva del processo di accumulazione, finalizzata ad una crescita della produttività del lavoro. Dobbiamo ora analizzare più a fondo, quali sono stati gli elementi determinanti di questa crescita della produttività, per vedere le contraddizioni che essa ha determinato con lo sviluppo dell'accumulazione. I fattori determinanti, in parti circa uguali, nella crescita della produttività del lavoro negli anni '90 sono stati fondamentalmente due: la crescita dell'intensità del capitale, cioè dello stock di capitale per lavoratore (dotazione di capitale per unità di lavoro) e la crescita della cosiddetta produttività totale dei fattori (PTF); ambedue legate all'intensificata accumulazione di tecnologie digitali (TIC), applicate in misura crescente ai processi produttivi sia nell'industria manifatturiera sia nei servizi.

Come vedremo, una crescita della PFT indica un effetto gratuito delle nuove

tecnologie sulla crescita dell'accumulazione, mentre, al contrario, la crescita dell'intensità di capitale implica, insieme ad un aumento del prodotto per lavoratore, un non indifferente costo per il capitale.

Prima di analizzare meglio questi due fattori e le loro conseguenze, vediamo alcuni dati su come si è distribuita la crescita della produttività del lavoro nei diversi settori dell'economia americana: distribuzione che non è stata omogenea.

Per quanto riguarda il settore manifatturiero, l'accelerazione della produttività media del lavoro (PML: quantità prodotta in un'ora di lavoro da un singolo lavoratore nella media di un sistema), è stata particolarmente accentuata nel comparto dei beni durevoli, passando dal +2,6% annuo del periodo 1952/91 al 6% del 95/99. In particolare, nei due settori dove è concentrata la produzione di tecnologie dell'informazione e comunicazione ("macchine industriali e commerciali", cioè computer, macchine e strumenti di calcolo e "apparecchiature elettriche e elettroniche", cioè semiconduttori, tubi catodici, strumenti di comunicazione) in cui il ritmo di sviluppo della PML era aumentato già nel '73-'91 rispetto al periodo precedente, l'ulteriore incremento registrato negli anni '90 è stato però eccezionale, fino al +10 e +13, 5% l'anno, rispettivamente. Il contributo fornito dall'accumulazione di capitale TIC alla dinamica della produttività oraria è considerevolmente cresciuto, nella seconda metà degli anni '90, anche nell'industria chimica e nell'editoria. Nel comparto manifatturiero che realizza beni non durevoli, l'accelerazione della produttività del lavoro è stata molto minore.

Per quanto riguarda i servizi, l'accelerazione della produttività oraria è stata assai differente tra i settori, e si è concentrata soprattutto nel commercio all'ingrosso e al dettaglio e nel settore finanziario. In alcuni settori è addirittura diminuita.

Questi dati (della Banca d'Italia), mostrano che sebbene ci sia stata una accelerazione della PML in quasi tutti i settori, essa si è concentrata nel comparto dei beni durevoli e in particolare nei produttori di TIC. I benefici delle tecnologie dell'informazione e comunicazione si sono manifestati quindi soprattutto all'interno dello stesso settore che le produce. E qui si è avuta anche la maggior crescita della PTF e quindi della produttività del lavoro a costo zero.

Vediamo quindi ora le caratteristiche dei due elementi che più hanno inciso sulla crescita della produttività del lavoro, la PTF e l'intensità di capitale. La PTF è generata dai miglioramenti nell'organizzazione della produzione, cioè "dalla migliore combinazione dei fattori produttivi, capitale e lavoro, resa possibile dalla digitalizzazione". La crescita della PTF rileva in generale un vero progresso tecnologico, in cui cioè se pure il tasso d'investimento decrescesse (e quindi l'intensità di capitale), sussisterebbe un supplemento di crescita dovuto "alla maggiore efficienza dei processi di produzione, alla riorganizzazione delle imprese, alla crescita del capitale umano" (P.Artus).

Per una migliore comprensione di questo elemento, a grandi linee ci si può rifare a quanto sosteneva Marx quando scriveva che "se il capitale potesse avere lo strumento di produzione a costo zero (se cioè potesse aumentare la

produttività del lavoro senza costi!), la conseguenza sarebbe la stessa che se i costi di circolazione fossero uguali a zero: infatti verrebbe diminuito il lavoro necessario (a riprodurre il valore della forza lavoro) e quindi aumentato il lavoro eccedente (pluslavoro) senza il minimo costo per il capitale. Un tale macchinario che non gli costa nulla, un tale aumento di forza produttiva, si ha con la divisione del lavoro, con le combinazioni del lavoro all'interno del processo di produzione". Come abbiamo visto in precedenza (nel punto A/1), effettivamente l'introduzione delle nuove tecnologie si è accompagnato ad una riorganizzazione delle imprese, che peraltro non ha investito solo il processo di produzione in senso stretto.

In ogni caso, come abbiamo accennato, la crescita della PTF si è concentrata nei settori che producono TIC. E' invece molto discussa tra gli esperti, la valutazione sulla crescita della PTF, nei settori diversi da quelli produttivi di TIC. Ci limitiamo a citare brevemente alcuni punti di vista in proposito. Secondo la Banca d'Italia, "il ritmo di sviluppo della PTF nel settore manifatturiero è salito in misura significativa, dallo 0,7% registrato nel periodo '74-'95, al 2,5 della seconda metà degli anni '90...La recente accelerazione della PTF è significativa...e non è limitata ai settori che producono beni TIC...L'analisi empirica indica però che l'accelerazione della PTF sarebbe limitata ai settori in cui la quota di capitale TIC, rispetto al capitale complessivo in macchinari, è relativamente più alta (cosiddetti settori ad elevato grado d'informatizzazione)". In una ricerca della Banca d'Italia si sostiene che "dalla seconda metà degli anni '90, a differenza del periodo precedente, è stato molto rilevante il contributo della PTF alla crescita della PML"

"...Nell'industria manifatturiera il più elevato ritmo d'accumulazione di capitale digitale spiega solo in parte la crescita della PML; nella seconda metà degli anni '90 anche l'accelerazione della PTF è stata significativa, in particolare nei settori che producono TIC"...nel settore dei servizi gli effetti positivi diretti dell'accumulazione di capitale digitale sulla dinamica della PTF sono deboli ". Secondo Gordon " c'è stata crescita della PTF intensa nel settore produttivo dei computer, e lieve nel resto del settore dei beni durevoli; ma nel resto dell'economia privata non agricola, la PTF mostra addirittura una decelerazione, nonostante la massiccia attività d'investimenti nei beni ICT".

In generale comunque si ammette che l'introduzione delle nuove tecnologie non si è accompagnata nei settori tradizionali ad un'organizzazione della produzione più efficiente, o comunque l'ha generata in misura minore che nei settori produttori di TIC, ciò che si riscontra anche dalla minor crescita della PML in quei settori. La minor crescita della PTF nei settori tradizionali rispetto a quelli produttori di TIC sarebbe dovuta soprattutto ad una difficoltà nell'introdurre nuovi modelli organizzativi in sostituzione di quelli già operanti: problema non presente nei nuovi settori produttivi.

Inoltre molti cambiamenti organizzativi, come il BPR e i sistemi ERP (vedi punto A/1) "hanno mostrato alti tassi d'insuccesso e un impatto spesso

insoddisfacente sulla performance aziendale”.

Ciò anche per il loro elevato grado di formalizzazione e standardizzazione difficilmente adattabile alle diverse e specifiche realtà aziendali (Trento-Warglien). Altri ancora hanno rilevato anche il fatto che l'enorme crescita della potenza delle macchine, resa possibile dal miglioramento del hardware, è stata sfruttata per rendere operativi dei software complicati, che hanno garantito alla fine degli incrementi di produttività modesti.

Le statistiche borghesi non rilevano invece la crescita della produttività del lavoro ottenuta a costo zero attraverso le innovazioni nell'organizzazione del lavoro; queste hanno imposto una maggiore intensità del lavoro e dunque una crescita permanente del saggio di sfruttamento, elementi che hanno svolto come si è visto un ruolo molto importante negli anni '90.

L'analisi dell'altro fattore determinante nella crescita della produttività del lavoro negli anni '90, cioè la crescita dell'intensità di capitale e quindi la sostituzione di capitale a lavoro, è decisiva per la comprensione delle ragioni di fondo che hanno portato alla crisi.

La crescita dell'intensità di capitale è stata favorita dal ribasso del prezzo relativo dell'investimento, che è stato del 3-4% l'anno in media, e in particolare del prezzo relativo dei computer. Quest'ultimo ribassa dal '92 del 20% l'anno e del 35% l'anno dal '95 al '98. Per l'insieme delle TIC il ribasso del prezzo è stato del 6-7% l'anno dal '91 al '94 e del 12-13% l'anno dal '95 al '98. Quest'evoluzione dei prezzi relativi, ha ridotto il prezzo di acquisto dei beni d'investimento, dunque il tasso di investimento in valore in rapporto ad un dato tasso d'investimento in volume, ciò che ha reso l'investimento più facile da finanziare. La crescita di più di cinque punti del tasso d'investimento produttivo in volume dal '92 al 2000, ha corrisposto a una crescita di tre punti del tasso d'investimento produttivo in valore. (Questi dati e quelli successivi sono ripresi da P.Artus).

Questa forte svalorizzazione del capitale costante ha fatto sì che per tutta una fase della ripresa dell'accumulazione negli anni '90, la quantità di capitale fisso, cioè il valore del macchinario, in rapporto al prodotto, non sia aumentata, nonostante i massicci investimenti in volume. In altri termini, la composizione organica del capitale non è cresciuta (la produttività del capitale in quanto rileva il rapporto tra capitale fisso e produzione, è infatti un indice delle evoluzioni del peso del valore del macchinario, e quindi del capitale costante, che permette di farsi un'idea sulla dinamica della composizione organica; quest'ultima indica comunque, un altro rapporto, quello tra capitale costante, cioè valore dei macchinari e delle materie prime, e capitale variabile, cioè valore della forza lavoro. I dati statistici sulla produttività del capitale, sono utilizzati, soprattutto da alcuni economisti francesi, per rilevare i costi della meccanizzazione legati alla crescita della produttività del lavoro, in sostituzione di rilievi sulla composizione del capitale, non presenti nelle statistiche borghesi).

La svalutazione del capitale costante, ha dunque dato un sostanziale contribu-

to al fatto che il peso, in termini di costi per il capitale, della crescita dell'intensità di capitale, non si sia manifestato subito, favorendo così la crescita degli investimenti e dell'accumulazione per una buona parte degli anni '90.

D'altra parte, la sostituzione di capitale a lavoro per accrescere la produttività si è intensificata sempre più nel corso del decennio; l'introduzione delle nuove tecnologie e la modernizzazione del capitale produttivo è stata un obbligo per le imprese, se non volevano essere spazzate via dalla concorrenza. Spinta da questa costrizione oltre misura, quest'ondata d'investimenti in nuove tecnologie, con la conseguente crescita dell'intensità di capitale, ha implicato dei costi che sono cresciuti molto rapidamente.

Con lo sviluppo dell'accumulazione infatti, il capitale si è accresciuto sempre più, non solo in rapporto al lavoro utilizzato (intensità di capitale), ma anche in rapporto alla produzione realizzata: è diminuita cioè la cosiddetta produttività del capitale. In altri termini, il peso del macchinario si è accresciuto non solo in volume ma anche in valore.

Gli effetti di questo sforzo d'investimenti tra il '95 e il 2001, sono riassunti in questi dati: il capitale produttivo è cresciuto in volume del 6% l'anno (del 3% negli anni '80); il rapporto capitale/ore lavorate è aumentato del 4% l'anno; la produttività del capitale è diminuita di 1,75% l'anno. In rapporto alla produzione è stato necessario sempre meno lavoro, ma ci sono volute sempre più macchine. E' cresciuta dunque la composizione organica del capitale, con le sue conseguenze negative sul saggio di profitto. Il ribasso del prezzo relativo degli impianti, e dunque del capitale costante, che ha permesso di investire pagando meno, non è stato sufficiente quindi ad assicurare il finanziamento della crescita dell'accumulazione oltre un certo limite; la diminuzione del prezzo non ha compensato cioè l'aumento in volume del capitale.

I costi della crescita dell'intensità di capitale non sono stati compensati neanche dal contributo gratuito alla crescita della produttività del lavoro dato dalla crescita della PTF; né dalla crescita del saggio di sfruttamento dovuta all'aumento dell'intensità e durata del lavoro, che pure è stata particolarmente significativa negli anni '90 in USA. Ad un certo grado di crescita del processo d'accumulazione, questi fattori non hanno più compensato l'aumento del capitale costante.

La costrizione per le imprese ad accelerare il processo di accumulazione è stata rinforzata anche dalla riduzione della durata degli impianti legati alle nuove tecnologie, che hanno bisogno di essere rimpiazzati continuamente. La durata degli investimenti in nuove tecnologie è infatti più corta di quella dei beni di investimento tradizionali; il tasso di deperimento (usura materiale) dei nuovi beni produttivi si caratterizza per essere molto più elevato. Questo fattore ha imposto uno sforzo d'accumulazione ancora più significativo, con le conseguenze già rilevate che quest'accelerazione del processo di accumulazione comporta. La più veloce usura materiale però ha implicato anche altre conseguenze legate alla rotazione del capitale fisso. Infatti a causa della durata più

corta del capitale, insieme più in generale alla crescita dello stock di capitale, c'è stato un aumento del consumo di capitale fisso sempre più elevato. L'accelerazione del consumo del capitale fisso, che rappresenta l'usura del capitale, il suo ammortizzamento, è stata imponente: dal '90 al 2001 si è passati dal 4% al 15% di crescita annuale (con una accelerazione dall'8% circa del 2000 al 15% del 2001).

Il costo dell'ammortizzazione del capitale, è dunque molto cresciuto, sia per l'aumento dell'intensità di capitale che per la diminuzione della durata degli impianti. Quest'ultima per di più è stata accentuata in questi anni non solo dalla più veloce "usura materiale" degli impianti legati alle nuove tecnologie, ma anche dalla loro più veloce "usura morale", dovuta allo sviluppo incessante di innovazioni tecnologiche più efficienti introdotte per accrescere la produttività, che ha reso sempre più rapida l'obsolescenza degli impianti.

In conclusione, per ottenere guadagni di produttività superiori, negli anni '90 si è dovuto investire molto e progressivamente sempre di più; il risultato non ha compensato il più alto peso del capitale costante e la breve durata del capitale fisso.

Un altro aspetto, riguardo agli effetti della crescita dell'accumulazione in questi anni deve essere ancora considerato. Con la crescita della produttività si è accresciuta la capacità produttiva e la scala di produzione. "Le trasformazioni delle tecnologie di prodotto e di processo hanno accresciuto la dimensione minima d'efficienza produttiva in settori come auto, chimica, elettronica di consumo, semiconduttori, impianti industriali (Y.DoZ).

L'introduzione delle nuove tecnologie è risultata dunque redditizia per le imprese solo a partire da una certa dimensione, necessaria per ottenere maggiori economie di scala (di capitale costante...) e accrescere la produttività.

D'altra parte, quanto più alto è il costo di installazione dei nuovi impianti basati sulle tecnologie più avanzate, tanto maggiore è la tendenza delle imprese a farli funzionare a ciclo continuo e ad accrescere volume o la gamma dei prodotti, al fine di ammortizzare gli investimenti.

Tutto ciò implica però un mercato in espansione. Con la crescita dell'accumulazione è cresciuta la "produzione di massa" (Marx)...ma gli sbocchi? Il consumo solvibile non è in grado di correre dietro alla crescita di capacità produttiva, della scala e dei volumi di produzione! Trainata dalle politiche di sostegno al consumo che abbiamo visto e dagli investimenti, la domanda in USA è rimasta sostenuta, almeno fino al 2000; ciononostante il tasso d'utilizzo della capacità produttiva nell'industria americana non è cresciuto dal '94 e nel 2001 crollerà al 76%, il punto più basso dall'82.

D'altra parte anche il tentativo da parte delle imprese di trovare nuovi sbocchi ai maggiori volumi di produzione necessari con lo sviluppo di una multiproduzione e quindi di una continua innovazione e diversificazione dei prodotti a caccia di nuovi mercati, resa possibile dall'automazione flessibile, non si è rivelata una soluzione; al contrario, come vedremo, essendosi tutte le imprese

mosse in questa stessa direzione, riducendo il ciclo di vita dei prodotti e imponendo alti costi di R/S, questa strategia ha aggravato le contraddizioni. Tanto più che, dal momento che il costo di un impianto automatizzato cresce col grado di flessibilità, con l'automazione flessibile sono cresciuti i costi del capitale fisso in rapporto al capitale totale, e più di quanto non abbia fatto risparmiare sui costi totali.

Infine, l'accentuarsi della competizione a causa della sovracapacità produttiva, ha costretto le imprese ad abbassare i prezzi, nel tentativo di mantenere livelli d'attività prossimi a quelli massimi. Questo in un contesto di sovracapacità produttiva a livello mondiale in tutte le produzioni: lo scarto a livello mondiale tra produzione potenziale e consumo atteso è di circa 1/3. Il divario tra produzione e capacità produttiva è valutato quasi più grande della grande depressione.

I prezzi dunque, in un contesto di sempre più accentuata concorrenza tra le imprese, a livello non solo americano ma mondiale, si sono dovuti conformare ai livelli di produttività raggiunti con l'introduzione delle nuove tecnologie, ormai non più monopolio di singole imprese ma generalizzatosi alla gran parte delle imprese dei settori produttivi.

Tutto ciò spiega anche come mai la crisi del processo d'accumulazione non si sia manifestata, come era avvenuto negli ultimi decenni, con una crescita dell'inflazione; la crisi del saggio di profitto, conseguente alla crescita della composizione organica del capitale, si è dovuta manifestare nella forma più classica ed evidente: con un crollo dei profitti stessi.

2) Vediamo ora come si sono manifestati questi elementi nel concreto di un particolare settore, quello ITC.

Queste contraddizioni di fondo maturate col progredire del processo d'accumulazione in USA negli anni '90, le possiamo riscontrare infatti anche nel settore ITC, che pure come abbiamo visto ha raggiunto i livelli più alti di crescita della produttività del lavoro; e li ha ottenuti non solo attraverso l'aumento dell'intensità di capitale ma anche della PTF, cioè di una "gratuita" riorganizzazione complessiva dei processi produttivi.

La crescita dell'ITC, è legata principalmente al fatto di essere il settore che ha fornito la base tecnologica all'ondata di investimenti degli anni '90. Trainato da questi ultimi, la crescita della spesa in ITC è stata molto rapida e, sebbene il rapporto ITC/PIL fosse ancora scarso nel 2000 (l'8%), questo settore ha inciso molto sull'aumento del PIL e della produzione industriale. L'impatto diretto del settore IT sul PIL rende conto dal '95 del 25% dell'aumento del PIL, e nella crescita della produzione industriale la sua quota è ancora maggiore; da giugno '99 a luglio 2000 computer, semiconduttori e sistemi per le comunicazioni hanno reso conto di circa i 2/3 dell'aumento della produzione industriale.

L'industria informatica negli anni '90 si presenta non più come un settore uniforme, dominato da un numero molto limitato d'impresе che controllavano l'intero ciclo produttivo, ma come un'industria articolata in sottosettori, seb-

bene collegati tra loro.

Nella seconda metà degli anni '90 si sviluppa sempre più la base tecnica per una convergenza tra quattro settori: informatica, TLC, elettronica di consumo e industria dei contenuti mediali.

Questa base tecnica è: la riduzione di ogni informazione a un denominatore comune (informazioni espresse in termini di Bits); l'importanza di un'infrastruttura di rete, cioè di reti basate su fibre ottiche che trasportano la comunicazione d'informazioni elevate; lo sviluppo della comunicazione mobile e dei computer portatili (telefonia cellulare e miniaturizzazione elettronica). Sono crollati così gli steccati tecnologici e di mercato che separavano l'industria dei computer, TLC, media e elettronica di consumo. (Lamborghini)

Si affermano quindi sia il concetto di RETE (computer collegati in rete) sia quello di servizio integrato, che mette insieme informazioni di natura diversa ma rielaborata in forma digitale, e integra le tecnologie del computer con quelle delle TLC. I segmenti principali della catena del valore della nuova industria informatica sono:

- fornitori di tecnologie e strumenti di base per la gestione dell'informazione (semiconduttori e microchip, hardware, software, apparati di trasmissione e comunicazione, elettronica di consumo);
- trasporto e distribuzione dell'informazione (società di servizi di trasmissione e TLC, gestori di servizi di telefonia cellulare e TV via cavo);
- produzione di contenuti d'informazione.

Una distinzione importante che si è manifestata all'interno della nuova industria informatica è quella tra le fasi a monte (tecnologie e componenti di base), dove opera un relativamente ristretto numero di concorrenti leader su scala mondiale e le fasi a valle (software applicativo, distribuzione, assistenza, servizi, ecc...) dove sono presenti un gran numero di operatori, in quanto sono state le aree di mercato a crescita più rapida. L'incidenza della domanda di software e servizi sul valore totale del mercato informatico è cresciuta, insieme all'importanza e varietà delle applicazioni (software) e dei servizi, divenuta possibile per la diffusione dell'hardware, per i progressi delle tecniche di automazione dello sviluppo del software e per le tecnologie di rete e multimediali. Così si è verificata una progressiva "terziarizzazione" dell'industria informatica. Questa distinzione è importante perché è nei sottosectori manifatturieri dell'ITC che producono infrastrutture fisiche di reti e i materiali che trattano l'informazione (PC, server, microprocessori, cavi e reti varie), che soprattutto si è pagato il prezzo della forte crescita della produttività dopo il '95, a causa dei forti investimenti necessari a questo scopo. Nei settori a valle, cioè nelle attività connesse all'uso del computer, cioè il software, le applicazioni, i servizi, si sono avuti profitti più alti, soprattutto per i relativamente meno elevati costi fissi necessari.

Vediamo dunque più nel dettaglio le contraddizioni maturate nella produzio-

ne manifatturiera, attraverso alcuni esempi significativi.

Il sottosettore produttore di chip è il punto di riferimento di tutto il comparto tecnologico. La domanda finale di chip è rappresentata per il 50% dai computer e per il 28% da TLC. IL fatturato mondiale dei semiconduttori è passato da 100 miliardi di dollari nel '94 a 205 nel 2000.

Secondo il capo della ricerca IBM Hofmann (3/2002), ogni 18 mesi, a parità di costo per l'utente, i chip raddoppiano la loro potenza (cosiddetta legge di Moore) e a causa delle tecnologie sempre più complesse necessarie a questo scopo, ogni 36 mesi raddoppia il costo degli impianti per produrre i chip, costi che stanno raggiungendo livelli proibitivi. Ad esempio, per costruire una fabbrica per produrre "Pentium" occorrono 10 miliardi di dollari. Con questo trend nel 2002 un impianto costerà 1000 miliardi. Se IBM e INTEL non partendo da zero possono riadattare continuamente gli impianti, per le nuove imprese non c'è storia. Di qui la forte concentrazione nel settore.

Pistorio della STM, conferma queste valutazioni (4/2002):

Il settore è dominato da molte alleanze e fusioni a causa di una produzione di chip sempre più potenti, che causano forti costi sia di ricerca sia di nuovi stabilimenti necessari.

La grande complessità delle tecnologie per i semiconduttori insieme al costo degli investimenti e ai tempi di sviluppo dei nuovi circuiti integrati, dove è fondamentale il time to market e dove il ciclo di vita dei dispositivi si accorcia come la vita dei prodotti che li contengono, sono un grosso problema per la redditività delle imprese. Ad esempio, il "cuore" di un telefonino multimediale di 3° generazione verte su un chip da 20-40 milioni di transistor, che come singolo prodotto costa in media 10 miliardi di dollari (1/3 di un Boeing commerciale). Questa complessità di progetto è una barriera che si aggiunge al tradizionale muro tecnologico della microelettronica, cioè la necessità di essere all'avanguardia sui processi sempre più sofisticati e miniaturizzati, sulla conseguente legge di Moore che da più di venti anni predice il raddoppio del numero dei transistor su singolo chip ogni 18-24 mesi. La capacità di innovazione/miglioramento continuo è necessaria per ottenere un vantaggio competitivo nella concorrenza internazionale. A causa del restringersi del ciclo di vita dei prodotti, un'impresa globale deve accelerare costantemente il suo processo innovativo. Il fattore decisivo è l'impatto dell'esplosione della tecnologia informatica: la disponibilità d'informazioni abbrevia il periodo in cui un'azienda può trovare beneficio dal vantaggio competitivo ottenuto da un'innovazione. Questa estrema concorrenzialità porta anche ad una guerra dei prezzi a fronte di una domanda debole in rapporto alla capacità produttiva e a costi fissi difficilmente comprimibili.

Non dissimile la realtà del sottosettore che produce l'hardware informatico (PC, ecc).

Per avere un'idea del peso dei computer negli investimenti degli anni '90 basta

rilevare che nel '95-'99 in 14 settori su 20 dell'industria manifatturiera il contributo alla crescita della produttività media del lavoro dei computer ha rappresentato più della metà di quello fornito dal capitale digitale complessivo. Anche in questo sottosectore il ciclo di vita dei prodotti si è ridotto a pochi mesi; i tempi di introduzione di nuove generazioni di prodotti sono sempre più ravvicinati.

La ricerca del vantaggio competitivo diventa quindi sempre più dispendiosa. Un'eventuale posizione di leadership è precaria, deve essere riconfermata continuamente con lo sviluppo di nuovi prodotti. Ogni nuovo prodotto poi deve essere immesso nel momento giusto (time to market) e nei volumi adeguati. Ogni ritardo o errore di valutazione dell'assorbimento del mercato comporta costi particolarmente rilevanti, perché nel giro di pochi mesi il prodotto risulta obsoleto e il suo prezzo di mercato crolla. Si perdono così rapidamente posizioni a vantaggio dei concorrenti.

In questo contesto, nell'hardware si è avuto un continuo calo del prezzo dei prodotti: il progresso della tecnologia e le migliori prestazioni offerte dai computer non si traducono quindi in maggiori margini di profitto per i produttori. Nei PC le riduzioni di prezzo sono state negli ultimi anni del 30/35% l'anno.

Per compensare questo calo dei margini di profitto alcune imprese manifatturiere hanno perseguito obiettivi di produzione e vendite di grandi volumi di hardware, con forti investimenti d'innovazione a livello di canale distributivo e una migliore gestione dei canali di vendita esistenti. Sono aumentati molto quindi i volumi immessi sul mercato, quale condizione indispensabile per raggiungere una massa maggiore di profitto e sopravvivere alla concorrenza, ma questa strategia è stata possibile solo per un numero limitato di imprese. D'altra parte la standardizzazione dei prodotti, la riorganizzazione produttiva e la diffusione di procedure di subfornitura, hanno permesso di ridurre la forza lavoro diretta impiegata dalle grandi imprese informatiche nella fase produttiva vera e propria: il contenuto di manodopera per quasi tutti i produttori di PC è sotto il 5% del prezzo del PC.

La caduta dell'occupazione nelle fabbriche dei produttori tradizionali di informatica è stata in parte compensata dalla creazione di nuovi posti nelle attività di subfornitura e della componentistica elettronica: Le attività di produzione vengono infatti spesso delegate a subfornitori. Inoltre a fronte del calo di posti di lavoro nelle fabbriche americane, l'occupazione è cresciuta nei paesi di nuova industrializzazione, soprattutto nel SudEst Asiatico (Lamborghini).

Infine, altro esempio significativo è il sottosectore TLC (telecomunicazioni), in cui le cose non sono andate meglio.

Questo comparto è stato catapultato in prima linea con la svolta tecnologica che ha portato ad Internet e con la deregulation mondiale. Nel '96-2000 le TLC sono cresciute due volte più del PIL americano e il loro peso sul PIL ha raggiunto il 6%. Le TLC sono state il motore del boom americano degli anni '90, ma anche della crisi.

In USA il Telecom ACT porta ad una liberalizzazione del settore TLC nel '96. Sempre nel '96 il WTO estende a oltre 70 paesi impegni liberalizzanti. Così in Usa fioriscono centinaia di nuove imprese in alternativa alle BELL (ex ATT), finanziate dai fondi d'investimento, dagli IPO e dalle linee di credito dei produttori d'apparati. Ma i ricavi crebbero lentamente, gli investimenti richiesero sempre nuovi capitali, l'indebitamento divenne troppo alto e molti fallirono. D'altra parte il ritmo di accordi, acquisizioni, joint venture accelerò. La spinta a grandi dimensioni fu favorita sia dalla deregulation, che aprì la possibilità d'entrata in nuovi segmenti di mercato e permise di moltiplicare le economie di scala, sia dal trend espansivo della Borsa, con la conseguente crescita di facilità di accesso ai capitali per finanziare operazioni anche gigantesche. Ma soprattutto fu dovuta alla moltiplicazione delle reti, il cui ammodernamento avrebbe dovuto permettere di ottenere economie di scopo: la stessa infrastruttura cioè diveniva idonea a fornire una gamma più ampia di servizi. I big delle TLC in vista di una crescita del traffico d'informazioni digitali hanno investito 4000 miliardi di dollari (1/3 del PIL americano), di cui 2/3 presi a prestito, per costruire una ragnatela planetaria di interconnessioni ottiche (le grandi dorsali nazionali e transoceaniche in fibra ottica). Ciò in presenza di una forte competizione tra imprese TLC per finire il network per primi. Si puntava sulla crescita di Internet, su una digitalizzazione degli scambi, mercati, servizi, contenuti (radio-TV-cinema-telefonia). Ma un collegamento così grande a Internet a banda larga non poteva esserci. Così a fine 2000 le reti erano pronte, ma i prezzi delle chiamate internazionali erano crollati.

Le tariffe all'ingrosso per usare la banda larga erano crollate del 65%. Nei primi anni 2000 la capacità in fibre ottiche a banda larga è sfruttata all' 8,7%. E' rimasto il grosso debito fatto con la convinzione che i nuovi servizi avrebbero ripagato gli ingenti investimenti: 500 miliardi di debito a rischio, con pericolo di trasmissione della crisi al settore bancario.

In conclusione, anche nelle TLC si è avuto un forte aumento della produttività, con un eccesso d'investimenti e un conseguente calo dei prezzi e quindi dei profitti. La più elevata produttività, ha accresciuto anche la massa d'unità prodotte e quindi i volumi di vendita necessari per compensare la riduzione dei prezzi e realizzare un profitto. Ma il mercato è ristretto, perché il prodotto deve essere venduto a condizioni che diano un profitto! Le forze produttive dunque si sono sviluppate troppo rispetto alle condizioni di valorizzazione, anche in questo sottosettore.

In questo contesto di crescenti difficoltà, le maggiori imprese manifatturiere del settore ITC sono state spinte a cercare nuove fonti di profitto a valle del processo manifatturiero, nel software, nelle applicazioni, nei servizi..., cercando nuove opportunità nella convergenza tra informatica, TLC e media. Essendo difficile per una singola impresa disporre di tutte le competenze e risorse per essere presenti in tutti questi sottosettori insieme, si sono sviluppa-

te alleanze, fusioni e acquisizioni tra imprese e comparti diversi, tese a controllare l'intera catena del valore aggiunto e a sviluppare nuovi servizi e contenuti, dove maggiore sembrava la possibilità di realizzare profitti. A fine anni '90 emergono così grandi operatori di media e tecnologie, che trovano crescenti economie di scala sfruttando sinergie tra i vari segmenti dell'industria ITC (es; tecnologie-contenuti). Si verifica un processo di selezione, con un'ondata di fusioni e acquisizioni che ha penalizzato gli esclusi. Ciò in un contesto in cui le aziende dei vari sottosectori sono sempre più in competizione diretta in un medesimo mercato.

La progressiva terziarizzazione e la strategia della convergenza è stata dunque una via percorsa per tentare di superare le crescenti contraddizioni interne al settore manifatturiero, con una maggior massa di profitto ed economie di scala. Una sfida comunque per poche imprese, che non ha in ogni caso risolto i problemi di fondo; problemi che possiamo riassumere considerando, con Mandel, che le aziende Hi Tech "per restare al passo dei concorrenti e del cambiamento tecnologico devono investire massicciamente nello sviluppo di nuovi prodotti e attrezzature". Esse spendono in R/S e in spese di capitale molto più delle altre aziende. Le maggiori società di soft, hard, TLC, Internet, destinano il 30/40 e anche il 50% del loro bilancio in spesa di capitale e R/S. Inoltre tra il '95 e il '99 c'è stata una grande accelerazione della diminuzione dei prezzi: il costo dei computer, sistemi di comunicazione e software, è sceso al ritmo di circa IL 24% l'anno (quasi il doppio del -13% del periodo '80/95); ciò a causa delle tecnologie e dell'accentuarsi della concorrenza.

Abbiamo considerato il settore ITC, in quanto è stato il più significativo nel decennio considerato, ma quanto successo in settori tradizionali, come ad esempio l'auto, non presenta contraddizioni sostanzialmente dissimili.

3) Dopo aver visto quali sono state le cause principali che hanno portato alla crisi, possiamo vederne brevemente la dinamica.

Sono le contraddizioni di fondo che abbiamo rilevato fin qui che, aggravandosi con il progressivo accelerarsi del processo di accumulazione, determineranno una svolta nella crescita del saggio di profitto fin dal '97.

A questa svolta, seppur in via subordinata, ha contribuito anche un altro fattore, d'abitudine legato allo sviluppo del processo d'accumulazione .

Quest'ultimo infatti porta a un progressivo restringimento dell'esercito industriale di riserva. Questo restringimento, rilevato dal decrescere del tasso di disoccupazione, si manifestò proprio nel '97, con una lieve ripresa dei salari, e quindi del costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP).

La massa dei salari versati dal settore privato è cresciuta del 30% tra il '97 e il 2001, il PIL del 21,5%. Però se l'uso delle nuove tecnologie si fosse associato ad una crescita non costosa della produttività, i costi unitari di produzione sareb-

bero rimasti stabili anche a fronte di un'accelerazione del salario reale. La contraddizione strutturale di fondo che ha generato la caduta del saggio di profitto resta dunque il costo della crescita della produttività, che ha generato un appesantimento del capitale (costante) in valore.

Di fronte a questa svolta nel saggio di profitto la FED, pur ritenendone (come di consueto!) la crescita del costo del lavoro responsabile, e pur avendo sempre considerato il restringersi dell'esercito industriale di riserva il segnale più significativo per operare una stretta monetaria, si affidò proprio alla forte crescita della produttività manifestatasi in seguito agli investimenti in TIC, per contrastare la crescita del CLUP.

Quindi, come abbiamo visto, decise di sostenere ulteriormente (e artificiosamente) l'accumulazione con una politica monetaria espansiva, che da un lato favoriva un finanziamento facile per le imprese, sia in Borsa che attraverso il sistema bancario, riducendo il costo finanziario dei nuovi investimenti, dall'altro sosteneva i consumi permettendo un'estensione dei volumi di produzione. Si puntò quindi a un rilancio dei profitti e degli investimenti e quindi al proseguimento dell'accumulazione, sulla base degli alti livelli di produttività consentiti dalle nuove tecnologie; favorendo quella crescita vorticoso dei processi di centralizzazione, dell'indebitamento d'impres e famiglie, della finanziarizzazione dell'economia, di attrazione d'investimenti dall'estero, che abbiamo visto. Tutti elementi che dissimularono gli squilibri maturati all'interno del processo d'accumulazione, venuti alla luce nel '97. Ne conseguì un boom degli investimenti nelle tecnologie informatiche, insieme a quello della produttività. Il credito prolungò dunque artificialmente l'accumulazione, rendendone però più acuta la crisi che si manifestò chiaramente nel 2000, quando proprio gli investimenti in TIC, traino dell'economia americana negli anni '90, divennero l'elemento scatenante della crisi.

Vediamo brevemente le tappe più significative che hanno messo in moto la caduta del 2000. Nel contesto creato dalla politica monetaria espansiva e d'altra parte in presenza di una riduzione del saggio di profitto nell'industria tradizionale, i capitali finanziari si riversarono sempre più nel settore ITC, in particolare su giovani imprese legate ad Internet. Si scommetteva sul fatto che, nonostante i forti costi iniziali per gli investimenti fissi necessari anche in questo comparto, ci fosse qui lo spazio per la conquista di fette di mercato e quindi di alti profitti, sull'esempio di oligopoli come Microsoft, Cisco, Intel, ecc... Ma proprio a causa degli alti costi fissi e dei prezzi tirati verso il basso dalla facilità d'entrata di nuove imprese in questo settore, per quest'ultime si accumularono perdite; quando esse cercarono di farsi rifinanziare pur essendo in forti perdite, la comunità finanziaria prese atto della sopravvalutazione fatta riguardo a queste giovani imprese della "New Economy". Le più fragili di esse videro così presto cadere attività e valore borsistico. Se fino ad allora la crescita fittizia della "Nuova Economia" aveva alimentato gli ordini di computer, server, software...di cui erano forti utilizzatrici, e le imprese produttrici di beni

d'investimento in TIC avevano così visto esplodere i loro profitti (nonostante le contraddizioni che maturavano al loro interno e nonostante il calo già in atto della domanda di beni TIC da parte dei settori tradizionali), il boom di investimenti in TIC cominciò ora a sgonfiarsi. Nel marzo 2000 ci fu lo scoppio della bolla Internet e il conseguente crollo del NASDAQ (la borsa specializzata in titoli legati alla Nuova Economia); e da allora le imprese come Cisco, Intel, HP, Motorola, Texas Instrument... cioè i grandi produttori di TIC, cominciarono a tagliare posti di lavoro. Con questa caduta del comparto tecnologico, nel 3° trimestre del 2000 comincia il declino del settore manifatturiero.

A fine 2000 la Banca d'Italia scriveva: "Negli Stati Uniti nel 2000 il tasso di crescita del prodotto è salito al 5% dal 4,2% del '99, l'aumento più rapido dal 1984; quello della produttività del lavoro è stato pari al 4,3%, il più alto degli anni '90 ... L'eccezionale espansione della domanda interna nella prima metà dell'anno ha tratto impulso dal cospicuo aumento della ricchezza netta delle famiglie nel corso del '99, che ne ha spinto i consumi, e dall'ulteriore accelerazione degli investimenti privati.

Il peggioramento delle condizioni di finanziamento delle imprese, indotto dall'azione restrittiva della FED (nel '99/inizio 2000, la FED aveva rialzato i tassi per il timore di inflazione, dovuto ad un rialzo dei prezzi da parte di 1/3 delle aziende nel 2° trimestre '99 e ad una previsione del 50% per la seconda metà del 2000, percentuali massime da sette anni; la cui causa era addebitata al basso tasso di disoccupazione raggiunto, cioè alla scarsa pressione dell'esercito industriale di riserva sui salari) e della caduta dei corsi azionari in atto dalla fine di marzo, concorrevano a determinare, nel 2° trimestre, un repentino rallentamento degli investimenti privati al 4% in ragione d'anno, dal 12,7% del primo.

Il rallentamento ha riflesso il drastico calo degli investimenti in mezzi di trasporto (-16,4%) e la forte decelerazione di quelli nelle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (cresciuto del 17,5% dal 27,7% registrato nel primo semestre). Su questi ultimi ha anche influito la riduzione del ritmo di caduta dei prezzi dei computer, dal 23,7% nel '99 al 13,8% nel 2000.

I profitti lordi delle imprese non finanziarie sono diminuiti del 6,3% nella seconda metà dell'anno, rispetto alla prima".

Nel 2001 scriveva: " la crescita dell'economia statunitense, in calo dalla metà del 2000 si è sostanzialmente arrestata nel primo semestre del 2001, risentendo della forte caduta degli investimenti, in particolare di quelli ad alto contenuto tecnologico".

In un bilancio della crisi americana, del 2002, la Banca d'Italia, ne dava una spiegazione meno superficiale di quella data nel 2000: "All'origine dell'andamento ciclico negativo c'è la caduta nell'accumulazione di capitale, particolarmente marcata per i beni delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Gli investimenti fissi lordi, cresciuti del 7,6% nel 2000, sono calati del

2% nel 2001; il loro contributo alla crescita, da positivo per 1,3 punti percentuale nel 2001, è divenuto negativo per 0,3 punti. Sulla dinamica di questo aggregato ha pesato l'andamento nel comparto TIC, dove all'incremento del 20,4% nel 2000 è seguita una flessione del 3,7% nel 2001; il calo ha riguardato anche gli investimenti in macchinari industriali e in mezzi di trasporto.

Il drastico ridimensionamento della dinamica degli investimenti in TIC osservato nel recente ciclo non trova riscontro nella recessione dell'inizio degli anni '90. Questo suggerisce che tali investimenti possono essere aumentati in misura eccessiva nella seconda metà degli anni '90, anche per le condizioni di finanziamento molto favorevoli”:

La causa immediata della crisi è dunque per la Banca d'Italia, il sovrainvestimento in nuove tecnologie, anche se non ne analizza né la ragione né le ricadute negative sul saggio di profitto, vera causa scatenante della crisi. C'è stata infatti in realtà, una sovrapproduzione di mezzi di produzione “in grado di funzionare come capitale”; cioè in grado di “funzionare come mezzi di sfruttamento dei lavoratori a un saggio di profitto dato” (Marx), ciò che nel modo di produzione capitalistico avviene periodicamente e necessariamente, come vedremo.

Un'altra valutazione significativa è quella di Greenspan (FED), secondo il quale dopo inizio 2000 c'è stata una crescita rapida d'acquisti di alta tecnologia, ma contemporaneamente una crescita ancora maggiore della capacità produttiva di prodotti di alta tecnologia, che ha portato ad un ribasso dei prezzi e dei profitti dei produttori di questi beni: quando a metà del 2000 le aziende hanno rivisto i programmi d'investimento e i nuovi ordini per apparecchiature e software sono rallentati e poi caduti, la situazione già critica delle imprese produttrici di Hitech si è tradotta in crisi manifesta.

Mandel e Rampini, riassumono la situazione in cui si sono venute a trovare le imprese produttrici di TIC nei termini seguenti. Secondo Mandel “la natura stessa dell'industria a tecnologia avanzata la rende molto più soggetta ai cicli d' espansione e contrazione.

I loro ingenti investimenti in ricerca e in nuovo capitale immobilizzato sono una manna dal cielo quando l'economia va forte, ma quando la crescita rallenta hanno un mucchio di spese che non possono tagliare senza compromettere il futuro”.

Rampini conferma che “ la Nuova Economia ha bisogno di una crescita rapida perché l'investimento ad alto rischio nell'innovazione sia remunerativo.

Negli ultimi anni tutte le grandi aziende (anche in settori tradizionali), hanno rincorso l'innovazione come levrieri, investendo massicciamente nelle tecnologie informatiche, nelle TIC, in Internet. Fino ad arrivare al fenomeno classico che ha sempre afflitto il capitalismo come una “malattia della crescita”: la sovracapacità. Troppe tecnologie, troppi computer, troppa potenza produttiva accumulata rispetto alle capacità di assorbimento del mercato. E così quando quella spinta si esaurisce, le aziende rallentano l'acquisto di nuove tecnologie. Se anziché aggiornare il parco computer ogni due anni, aspettano tre, in apparenza non è un dramma; ma gli acquisti di computer crollano del 33% e

l'effetto macroeconomico è terribile”.

Che la crisi sia esplosa a partire dal settore ITC si spiega, in conclusione, sia per la sua funzione di produttori di macchinari informatici utilizzati negli investimenti di questa fase, sia perché è proprio in questo settore che più si sono manifestati i caratteri del processo d'accumulazione degli anni '90. Col rallentamento dell'accumulazione nei settori che utilizzano beni d'investimento TIC, si sono manifestati con forza nel settore ITC stesso gli alti costi della crescita della produttività, l'alta composizione organica, la sovracapacità produttiva.

La crisi si è poi velocemente trasmessa al resto dei settori manifatturieri, con una decelerazione tanto più forte quanto più grossa era stata la sovraccumulazione precedente.

Con l'accelerarsi del processo di accumulazione negli anni '90 dunque sono venuti al pettine i limiti, le barriere “classiche” che contraddistinguono il modo di produzione capitalistico. Nonostante la messa in opera dei più importanti fattori controtendenziali alla caduta del saggio di profitto, dalla riduzione dei tempi di rotazione del capitale alla riduzione dei costi del capitale costante (materie prime e macchinari), fino al più importante di tutti, la crescita del saggio di sfruttamento, ottenuta non solo temporaneamente attraverso la crescita della produttività ma anche attraverso la riduzione del valore della forza lavoro con la crescita della produttività nei settori produttivi di beni inerenti alla sua riproduzione e in generale con la stagnazione dei salari, e soprattutto attraverso la crescita dell'intensità e durata del lavoro, che non implicano un costo aggiuntivo per il capitale; nonostante l'internazionalizzazione produttiva; nonostante la ristrutturazione finanziaria che ha favorito i processi di centralizzazione del capitale e garantito il finanziamento degli investimenti; nonostante l'intervento dello Stato, che soprattutto attraverso la Fed con un livello basso dei tassi d'interesse ha limitato il costo finanziario dell'aumento dell'intensità di capitale e favorito l'indebitamento delle imprese e delle famiglie, e quindi allargato la sfera del consumo solvibile; nonostante il ruolo giocato dal dollaro come moneta dominante sul mercato mondiale, e più in generale la posizione d'assoluta supremazia politico-militare-economica dell'imperialismo USA a livello globale...nonostante tutto ciò, man mano che l'accumulazione si sviluppava si sono cominciati a manifestare i sintomi delle contraddizioni ad essa inerenti, divenute evidenti con la svolta nell'andamento del saggio di profitto che si è avuta dal '97 e soprattutto col crollo del 2000-2001.

Riassumiamo queste contraddizioni di fondo, riprendendo brevemente l'analisi di Marx in proposito.

In primo luogo occorre aver chiaro che crescita continua della produttività e sviluppo sempre maggiore dell'accumulazione, sono strettamente connessi e ambedue necessari per la sopravvivenza stessa di ogni singolo capitale. La

lotta di concorrenza infatti, agisce sui singoli capitalisti come “costrizione esterna” spronandoli, mediante una crescita continua del capitale investito, cioè un’accumulazione progressiva, a comprimere il valore individuale delle proprie merci sotto il valore sociale medio attraverso l’impiego di nuovi macchinari più efficienti, non ancora generalizzati; infatti, accrescendosi in tal modo la produttività del lavoro si rendono meno care le merci ed è possibile per il capitalista innovatore venderle al di sotto del prezzo di mercato ma al di sopra del proprio prezzo di produzione individuale.

Così il capitalista innovatore ottiene un plusvalore/profitto extra; infatti, finché manterrà il monopolio dei nuovi metodi di produzione, si determinerà per lui un minor costo del lavoro per unità di prodotto cioè un maggior plusvalore per unità di prodotto. Dunque, in ultima analisi, “il fine della crescita della produttività e della scala di produzione è che ogni prodotto contenga il più possibile di lavoro non pagato”.

Lo sviluppo crescente della produttività del lavoro che si ottiene col procedere dell’accumulazione, diventa però ad un certo punto un ostacolo alla valorizzazione del capitale.

Due sono le barriere fondamentali cui va incontro il capitale con lo sviluppo dell’accumulazione e della produttività da un lato quest’ultima mette in opera fattori che incidono negativamente sul saggio di profitto; dall’altro con essa si accresce la massa dei prodotti che ad un certo punto non può più trovare sbocchi a condizioni che diano un profitto adeguato.

Vediamo anzitutto come il capitale va incontro alla prima di queste barriere. La stessa legge coercitiva della concorrenza che spinge il singolo capitalista all’introduzione dei nuovi macchinari, obbliga i rivali a introdurre anch’essi il nuovo metodo di produzione; generalizzandosi l’uso delle nuove macchine in un ramo di produzione, il valore della merce prodotta con il macchinario più efficiente, diventa il valore sociale regolatore di tutte le merci dello stesso genere; il loro prezzo di mercato cioè diminuirà.

La concorrenza generalizzando la nuova tecnica di produzione sottopone cioè le merci alla legge generale del valore, secondo la quale quest’ultimo è inversamente proporzionale alla produttività del lavoro.

Diventa allora chiaro che il plusvalore nasce non dalla forza lavoro che il capitalista ha sostituito col macchinario, ma dalla forza lavoro che impiega per farlo funzionare.

Col venir meno del temporaneo monopolio del nuovo metodo di produzione da parte del capitalista innovatore, con la conseguente riduzione del prezzo di mercato del prodotto, anche il plusvalore extra svanisce.

Ma insieme alla temporaneità del sovrapprofita ottenuto dai capitalisti innovatori, con la generalizzazione delle nuove tecnologie di produzione e

quindi con la caduta dei prezzi di mercato delle merci viene alla luce anche quella che Marx definisce “la contraddizione immanente insita nell’impiego del macchinario per la produzione del plusvalore” e subentra la caduta del saggio di profitto; caduta che agisce costantemente e sempre più intensamente col progredire dell’accumulazione capitalistica, pur assumendo un carattere tendenziale in quanto contrastata da molteplici fattori.

Il saggio di profitto esprime il rapporto tra l’importo totale del plusvalore e il valore complessivo del capitale anticipato (PL/CT). Nel calcolo del saggio di profitto la grandezza del plusvalore è dunque un elemento fondamentale. Quest’ultima è determinata dal saggio di plusvalore e dalla massa del lavoro contemporaneamente impiegato a questo saggio; quindi dalla grandezza del capitale variabile anticipato (cioè del capitale anticipato in salari), moltiplicato per il saggio di plusvalore.

Il saggio di plusvalore indica il rapporto tra lavoro non pagato e lavoro pagato ed è determinato **a**) dal prolungamento del tempo di lavoro (plusvalore assoluto) e **b**) dalla riduzione del tempo di lavoro necessario alla riproduzione della forza lavoro proporzionalmente allo sviluppo della produttività (plusvalore relativo).

Il saggio di plusvalore con l’introduzione dei nuovi macchinari generalmente cresce, anche in seguito alla riduzione dei prezzi di mercato. Infatti se la crescita della produttività non si è limitata alle sfere che producono merci che di per sé non sono in grado di incidere sul valore della forza lavoro ma ha investito anche i rami di produzione i cui prodotti determinano lo stesso valore della forza lavoro o che producono mezzi di produzione per produrre questi prodotti, riducendone il costo per il capitale, in tal caso si avrà effettivamente per l’insieme del capitale sociale, e non temporaneamente da parte di singoli capitalisti innovatori, una riduzione del valore della forza lavoro e quindi una crescita del saggio di sfruttamento.

I nuovi macchinari quindi, producono una crescita del saggio di sfruttamento indirettamente comprimendo il prezzo della forza lavoro, rendendo meno care le merci che entrano nella sua riproduzione.

Per il capitale nel suo insieme quindi, il saggio di sfruttamento è direttamente proporzionale alla produttività del lavoro, cioè cresce col crescere di questa (e viceversa); d’altra parte però, per il fatto che lo sviluppo della produttività del lavoro come si è visto diminuisce il lavoro necessario alla riproduzione della forza lavoro solo in determinate sfere del capitale, il valore della forza lavoro non cade nella stessa proporzione in cui aumenta la produttività. Inoltre occorre considerare la capacità dei lavoratori di ottenere con la forza di partecipare all’accrecimento della ricchezza in generale.

Dunque produttività e saggio di sfruttamento non crescono nello stesso rapporto.

Infine, l'introduzione dei nuovi macchinari si accompagna in generale ad una riorganizzazione dei processi produttivi, ad una crescita dell'intensità e durata del lavoro, ad una svalutazione della forza lavoro dovuta ad una maggiore pressione sulla forza lavoro occupata dell'esercito industriale di riserva..., tutti elementi che accrescono il plusvalore relativo e assoluto, dunque il saggio di sfruttamento.

La crescita del saggio di plusvalore ottenuta con l'introduzione dei nuovi macchinari inciderà dunque positivamente sulla grandezza del plusvalore e quindi sul saggio di profitto.

Se è dato il saggio di plusvalore, la grandezza assoluta del plusvalore dipende unicamente dalla grandezza del capitale variabile, la quale è determinata dal numero delle giornate lavorative contemporaneamente impiegate, cioè dal numero degli operai, dalla grandezza assoluta del tempo di lavoro impiegato. Dato il saggio di plusvalore quindi la quantità di lavoro non pagato dipende dalla quantità di lavoro pagato (capitale variabile), cioè dalla quantità di lavoro impiegato: più grande è il capitale variabile più grande sarà la massa di valore/ plusvalore.

L'importo totale del plusvalore si accresce dunque o con un prolungamento della singola giornata lavorativa, o con una maggior produttività del lavoro, o con un aumento delle giornate lavorative simultanee. Ma se la crescita delle giornate lavorative simultanee implica un aumento del numero degli operai, la crescita della produttività nel mentre accresce il saggio di plusvalore riduce il numero degli operai.

“L'unità di queste tendenze contraddittorie, la contraddizione vivente, compare solo col macchinario”

infatti ciò che contraddistingue il plusvalore basato sulle macchine è 1) la riduzione del tempo di lavoro impiegato, nel senso che vengono impiegate meno giornate di lavoro simultanee; 2) l'aumento della produttività stessa deve essere pagato dal capitale, non è gratuito.

Se il capitale potesse avere un macchinario senza sostenere alcun costo, si accrescerebbe la produttività e il plusvalore senza la benché minima spesa per il capitale.

Ma se la crescita della produttività ha un costo per il capitale, essa, pur agendo nel senso di un aumento del saggio di plusvalore, agisce al tempo stesso nel senso di una diminuzione della massa di plusvalore prodotta da un dato capitale.

Infatti l'introduzione di nuovi macchinari comporta che con uno stesso ammontare di capitale non può essere più impiegato lo stesso numero di operai; ciò perché una parte del capitale che prima era variabile viene trasformato in macchine, quindi in capitale costante. Crescerà quindi il rapporto tra capitale costante e capitale variabile, cioè la composizione organica del capitale.

Quest'ultima indica la composizione di valore del capitale nella misura in cui è determinata dalla sua composizione tecnica (cioè dall'aumento della massa dei mezzi di produzione relativamente alla massa di forza lavoro che li assorbe) e la rispecchia.

Nella considerazione della composizione organica quindi il capitale variabile serve da indice di una determinata quantità di forza lavoro, di un determinato numero di operai e quantità di lavoro messa in moto da un dato capitale.

Quanto al valore del capitale costante, esso non cresce in proporzione alla sua massa; infatti col crescere della produttività anche i costi dei macchinari diminuiscono. D'altra parte il ribasso relativo dei costi dei mezzi di produzione, determinato dalla crescita della produttività, non esclude che la somma assoluta del loro valore aumenti, poiché il saggio assoluto del loro impiego cresce enormemente con lo sviluppo della produttività stessa e con l'aumento, che vi si accompagna, della scala di produzione; la loro massa cioè cresce ancor più rapidamente di quanto diminuisce il loro valore.

L'importanza della crescita della composizione organica è data dal fatto che il capitale costante, cioè il capitale speso per l'acquisto dell'insieme dei mezzi di produzione, si limita a trasmettere al prodotto il proprio valore, cioè si riproduce senza aggiungere alcun nuovo valore; non produce quindi nessun plusvalore. Invece il valore del capitale variabile, il capitale impiegato per l'acquisto della forza lavoro, si accresce nel corso del processo di produzione, dal momento che il consumo della merce forza lavoro all'interno del processo di produzione permette la creazione di un valore aggiuntivo oltre a quello necessario alla riproduzione del valore della forza lavoro stessa.

Poiché, dunque, con l'introduzione di un nuovo macchinario la massa complessiva di lavoro vivo applicato ai mezzi di produzione decresce in rapporto al valore di questi stessi mezzi di produzione, anche il lavoro non retribuito e la parte di valore in cui esso si rappresenta decrescono relativamente al capitale complessivo anticipato.

Ovvero: una aliquota minore del capitale totale sborsato si converte in lavoro vivo, quindi questo capitale totale succhia, proporzionalmente alla sua grandezza, meno pluslavoro, per quanto possa crescere nello stesso tempo il rapporto tra la parte non retribuita del lavoro impiegato e quello retribuita, cioè il saggio di plusvalore.

Nell'impiego del macchinario per la produzione del plusvalore c'è dunque una contraddizione immanente, in quanto, dei due fattori della massa di plusvalore che un capitale di data grandezza fornisce, esso ne ingrandisce l'uno, cioè il saggio di plusvalore solo rimpicciolendo l'altro, cioè il numero degli operai. La riduzione del numero degli operai, determinato dalla crescita della produttività, acquista un rilievo importante con l'introduzione dei macchinari perché la grandezza del plusvalore, su cui essa incide negativamente, è messa in rapporto con una crescita relativa del capitale costante, cioè dei costi del

macchinario, determinando così una caduta del saggio di profitto. Quest'ultima non deriva da una diminuzione assoluta, ma solo relativa della parte variabile in confronto alla parte costante. Con l'accumulazione del capitale anche se la massa assoluta di operai impiegati cresce (e con essa la massa di plusvalore), il suo rapporto con la somma complessiva del capitale impiegato diminuisce. La domanda di lavoro cresce, ma in misura molto più piccola di quella in cui si accumula il capitale. Il rapporto tra la grandezza del plusvalore e il capitale totale varia quindi non perché diminuisce la massa di lavoro vivo, ma perché cresce la massa di lavoro oggettivato che essa mette in moto.

Il saggio di profitto cade dunque perché i costi di produzione del plusvalore sono aumentati; cioè perché il capitale, per potersi appropriare di una certa somma di plusvalore ha dovuto investire di più in capitale costante (e quindi in capitale totale).

In conclusione, se è dato il saggio di plusvalore, crescendo la composizione organica il capitale spende di più per produrre una data quantità di plusvalore.

D'altra parte, come si è visto, lo stesso metodo di produzione che riduce il numero degli operai, si accompagna a un aumento del plusvalore assoluto e relativo. Quindi, il profitto diminuirà proporzionalmente alla diminuzione del lavoro complessivo rispetto alla parte del capitale investito in macchinario, ma non nello stesso rapporto, perché il saggio di plusvalore aumenta.

Ma anche un crescente saggio di plusvalore può non essere in grado di compensare la crescita della composizione organica. Alla quantità progressivamente decrescente del lavoro in rapporto al capitale complessivo non può supplire, infatti, nella stessa misura il suo accresciuto grado di sfruttamento. Per rispondere alle esigenze dell'accumulazione e quindi alla crescita sempre più grande del capitale totale in rapporto al numero degli operai che si verifica proporzionalmente ad essa, il tempo di lavoro necessario a riprodurre il valore della forza lavoro dovrebbe essere ridotto tendenzialmente a 0, il pluslavoro dovrebbe essere prolungato all'infinito.

Ma la crescita del plusvalore assoluta e relativa non oltrepassa certi limiti. Qualsiasi sia la crescita del plusvalore assoluto o relativo, ad esempio, il tempo di pluslavoro di due operai che ne sostituiscono venti è fisicamente impossibile che sia uguale a quella di venti. Se i venti ogni giorno fanno solo due ore di pluslavoro, forniscono 40 ore di pluslavoro, mentre tutto il tempo vitale di due operai in un giorno è 48 ore. Di conseguenza, la compensazione del numero ridotto di operai grazie all'aumento del grado di sfruttamento si imbatte in confini insuperabili. La crescita del saggio di plusvalore quindi se può ostacolare la caduta del saggio di profitto non può annullarla.

In conclusione, il capitale sviluppato fatica a valorizzarsi perché con lo sviluppo della produttività il lavoro immediato è ridotto al minimo in rapporto

al ruolo del macchinario nella produzione; per il capitale ciò è letale perché è solo il lavoro vivo la fonte del valore e quindi del plusvalore.

“Il vero limite del capitale è il plusvalore, il tempo di lavoro eccedente...esso tenta di sopprimere il tempo di lavoro necessario, ma il tempo di lavoro eccedente esiste solo in antitesi al tempo di lavoro necessario. Così il tempo di lavoro necessario diventa condizione necessaria della sua riproduzione/valorizzazione. In questo senso lo sviluppo delle forze produttive materiali sopprimerà il capitale stesso”.

Il capitale “è la contraddizione in processo: da un lato riduce il lavoro a un minimo, dall’altro concepisce il tempo di lavoro come unica misura e fonte della ricchezza”. Per un verso riduce il tempo di lavoro per ridurre il tempo necessario alla riproduzione della forza lavoro, facendo sì che sia “sempre meno il lavoro immediato la fonte della ricchezza reale” e quindi rendendo sempre più indipendente la creazione della ricchezza dal tempo di lavoro; per un altro verso, per il capitale la ricchezza è misurata proprio dal tempo di lavoro, infatti la sua valorizzazione dipende dal tempo di pluslavoro e quindi dal tempo di lavoro.

La legge della caduta del saggio di profitto o della diminuzione relativa del pluslavoro appropriato in confronto alla massa di lavoro oggettivato messo in moto dal lavoro vivo, non esclude, come si è visto, che la massa assoluta del lavoro messa in moto dal capitale sociale possa crescere (anche progressivamente); quindi non esclude che possa crescere la massa assoluta di plusvalore, e dunque la massa assoluta di profitto.

Anche i singoli capitalisti potranno comandare una massa crescente di lavoro e quindi di pluslavoro.

Se si considera il singolo capitalista, dipenderà dal grado di aumento del capitale investito se, nelle nuove condizioni, sarà in grado di occupare solo una parte degli operai prima alle sue dipendenze, oppure un numero uguale o superiore, quindi di produrre una eguale o superiore massa di profitto.

Se si considera il capitale totale della società, la massa del plusvalore con lo sviluppo dell’accumulazione crescerà, perché aumenta la forza lavoro impiegata dalla società.

Le stesse leggi quindi producono per il capitale sociale una massa assoluta crescente di profitto e un saggio di profitto calante.

D’altra parte l’aumento della massa di profitto in caso di capitale crescente, nonostante la diminuzione del saggio di profitto, vale solo per un determinato periodo. Infatti perché alla diminuzione relativa del capitale variabile e del profitto corrisponda un aumento assoluto di entrambi occorre un aumento del capitale totale in progressione più rapida di quella in cui scende il saggio di profitto.

In altri termini, la massa di profitto sul prodotto totale cresce rispetto a quella originaria quando il capitale impiega, a pari grado di sfruttamento, un

numero superiore di operai. Perché ciò si verifichi, data una più alta composizione del capitale, o un più forte aumento relativo del capitale costante, il capitale totale deve crescere non solo proporzionalmente alla composizione elevatasi, ma ancora più in fretta.

Più crescerà, con lo sviluppo dell'accumulazione, la composizione organica, più si accrescerà la quantità di capitale necessaria ad impiegare una crescente forza lavoro. Ad un certo punto, quando il capitale si sarà accumulato in gran quantità, il saggio di profitto decrescerà più rapidamente di quanto non aumenti il capitale complessivo; e la crescita del grado di sfruttamento non sarà in grado di compensare la riduzione relativa del numero degli operai; anche la massa di profitto quindi decrescerà.

Si avrà a questo punto sovraccumulazione/sovraproduzione di capitale: il capitale addizionale cioè non genererà più un profitto.

“Se dunque il capitale fosse cresciuto, in rapporto alla popolazione operaia, in una proporzione tale che non si potesse né prolungare il tempo di lavoro assoluto fornito da questa popolazione, né estendere il tempo di plusvalore relativo...se dunque il capitale accresciuto producesse solo una massa di plusvalore (profitto) equivalente o persino inferiore a quella prodotta prima della sua crescita, allora si avrebbe sovrapproduzione assoluta di capitale”. Cioè il capitale cresciuto $C+AC$ non produrrebbe una massa di profitto maggiore, o ne produrrebbe perfino una minore, che il capitale C prima del suo incremento AC .

Con lo sviluppo del processo di accumulazione viene alla luce anche la seconda barriera cui va incontro il capitale.

Con lo sviluppo della produzione capitalistica e la riduzione del prezzo delle merci ad esso conseguente infatti aumenta il numero delle merci che devono essere vendute; è quindi necessaria una incessante espansione del mercato. Lo sviluppo dell'accumulazione e la crescita della produttività generano una produzione di massa sempre più estesa che “inonda il mercato esistente e lavora sempre più ad allargarlo, e a travolgerne le barriere”.

D'altra parte, crescita di accumulazione e produttività non sono derivate dai bisogni solvibili, ma al contrario, la massa dei prodotti dipende da essi, dunque “nuovi allargamenti del mercato possono essere rapidamente superati dalla produzione, cosicché il nuovo mercato appare come un limite, tanto quanto quello più ristretto”.

“Il capitale produce nella misura delle forze produttive, senza riguardo per i limiti del mercato esistente o per i bisogni solvibili; e realizza questo con un continuo allargamento della riproduzione e accumulazione, quindi una continua ritrasformazione di reddito in capitale, mentre la massa dei prodotti resta limitata alla misura media dei bisogni e deve restare limitata secondo l'organizzazione della produzione capitalistica”.

Quest'ultima infatti è basata su rapporti di distribuzione antagonista, “che

riducono il consumo delle grandi masse della società ad un minimo variabile solo entro confini più o meno ristretti”.

Infine, sviluppandosi il processo che si esprime nella caduta del saggio di profitto, come si è visto la massa del valore/plusvalore prodotta si gonfia a dismisura e una massa crescente di merci deve essere venduta per poter compensare con una massa di profitto maggiore la caduta del saggio. Ma “mentre l’accumulazione capitalistica richiederebbe un mercato costantemente allargato per riversare verso l’esterno le proprie contraddizioni interne, i rapporti di distribuzione antagonistica limitano il potere di consumo”. La sovrapproduzione di capitale implica dunque una sovrapproduzione di merci.

Spetterà alla crisi ristabilire l’equilibrio; a tal fine sarà infatti necessaria una messa a riposo e parziale distruzione di capitale, per l’ammontare di valore dell’intero capitale addizionale AC, o almeno di una sua parte. La spartizione di queste perdite le decide la lotta di concorrenza.

E sarà la crisi a dover infine ristabilire un grado di sfruttamento quantomeno in grado di accrescere la massa di profitto con la massa crescente del capitale impiegato.

E quindi a dover escludere che il saggio di profitto diminuisca più rapidamente di quanto non aumenti il capitale.

La svalorizzazione del capitale e la crescita dell’esercito industriale di riserva generati dalla crisi permetteranno infatti una riduzione dei costi dei macchinari e quindi una minor composizione organica e una crescita del grado di sfruttamento.

5) In conclusione, la crescita della produttività del lavoro, col progredire del processo d’accumulazione, diventa sempre più un ostacolo alla valorizzazione del capitale e dunque all’accumulazione stessa. Questa tendenza è stata ritardata ma non fermata dai fattori che abbiamo visto all’opera in questo decennio a sostegno del saggio di profitto; anzi col procedere dell’accumulazione questi stessi fattori si sono rivelati elementi scatenanti della crisi. La riduzione dei tempi di rotazione del capitale è stata all’origine, insieme alla crescita della produttività, dell’ondata d’investimenti e quindi del maggior peso del capitale costante. La riduzione dei costi di quest’ultimo, soprattutto delle nuove tecnologie, non ha compensato, come si è visto, la crescita del loro volume e quindi dei costi stessi. Man mano che i nuovi metodi di produzione si generalizzavano, gli extraprofiti delle imprese venivano meno, cadevano i prezzi (o comunque non si potevano elevare) e rimaneva sul saggio di profitto il peso della più alta composizione organica; ciò ha spronato i singoli capitali ad introdurre ancora sempre nuove innovazioni, in una spirale che alla fine ha generato il crollo dei profitti. Per di più la continua innovazione del processo produttivo (e dei prodotti) ha fatto sì che i macchinari subissero un’usura morale sempre più intensa, con conseguenti maggiori costi degli ammortamenti in capitale fisso.

La crescita della produttività senza costi per il capitale, attraverso la riorganiz-

zazione dei processi produttivi non si è rivelata un fattore controtendenziale sufficiente.

La stagnazione dei salari, il prolungamento della giornata lavorativa sociale, l'aumento dell'intensità del lavoro, cioè la crescita del saggio di sfruttamento a costo zero per il capitale, necessaria per compensare gli effetti negativi della più alta composizione organica e per sfruttare al massimo gli impianti, per fronteggiare la loro veloce obsolescenza...ha svolto un ruolo importante ma ha dei limiti sociali e politici invalicabili. Ed è risultata comunque inadeguata rispetto alle esigenze di valorizzazione del capitale; col progredire del processo di accumulazione non è stata in grado di compensare la crescita della composizione organica.

L'internazionalizzazione produttiva e l'estensione del commercio estero a loro volta hanno avuto l'effetto di esportare le contraddizioni "interne" del capitale sviluppato, più che di contrastarle. I nuovi mercati si sono rivelati ristretti in rapporto alla capacità produttiva sviluppata; e il rafforzarsi e la crescente reazione della classe operaia dei nuovi paesi industrializzati, ha fatto lievitare i costi del lavoro anche in questi paesi.

La crisi asiatica del '97 è stata un segnale significativo in questo senso. Così come le ripetute crisi in America Latina, fino a quella Argentina, la più clamorosa.

Il processo di centralizzazione dei capitali, su scala nazionale e internazionale, ha accelerato il processo d'accumulazione e quindi le sue contraddizioni. La ricerca di una più ampia massa di profitto, favorita dalla centralizzazione, attraverso una scala di produzione più ampia, una diversificazione dei prodotti e la ricerca di nuovi sbocchi di produzione, col progredire dell'accumulazione non è riuscita a compensare l'erosione del saggio di profitto. La ristrutturazione finanziaria ha prolungato artificialmente l'accumulazione, col credito facile e il boom in Borsa; ha tentato di forzare i limiti del capitale spingendo la produzione capitalistica oltre la sua misura. Ma, quando alla fine la sovrapproduzione non si è potuta più contenere ne ha reso più acute le conseguenze nel momento della crisi, lasciando il peso dell'indebitamento e dello scoppio della bolla speculativa. La politica monetaria espansiva oltre ad aver rivelato i suoi limiti nel sostegno del credito e della Borsa, non è stata in grado di adeguare il consumo e gli sbocchi di mercato alle esigenze determinate dalla velocità del processo d'accumulazione e della crescita della produttività oltre certi limiti. Il tentativo di forzare l'accumulazione con una politica monetaria non più guidata, come fino al '95, dall'obiettivo inderogabile di tenere a freno la crescita del PIL al 2,5%, al fine di impedire che la crescita dell'accumulazione mettesse in discussione il paradigma dell'insicurezza del posto di lavoro e quindi i profitti (e dunque l'accumulazione stessa), nell'illusione che le nuove tecnologie avrebbero permesso una crescita della produttività (e quindi dell'accumulazione) non costosa per il capitale...è fallito.

Si è confermato che nel capitale sviluppato l'accumulazione non può procedere accelerando oltre certi limiti, pena una ricaduta nella crisi vera e propria.

Infine, anche la libertà d'azione e i privilegi dati all'economia americana dall'assoluta predominanza economica, politica, militare degli USA a livello globale, ha rivelato i suoi limiti. A fronte dell'emergere di contraddizioni strutturali interne, infatti, anche il ruolo del dollaro come moneta dominante può essere messo in discussione dal livello esorbitante raggiunto dal deficit e debito estero; e cresce il rischio di una fuga dei capitali esteri, che hanno svolto un ruolo così decisivo nella crescita americana degli anni '90. Più in generale, gli altri Stati imperialisti mettono in atto contromisure atte a salvaguardare i propri interessi, a fronte di un imperialismo dominante così carico di contraddizioni interne.

Tutti questi elementi, dunque, hanno ritardato artificiosamente la crisi, ma non l'hanno potuta impedire. Le contraddizioni di fondo del capitale si sono rivelate più forti. Vedremo ora in che modo si sono manifestate e quale è stata la reazione dello Stato USA nel tentativo di trovare una via d'uscita a questa realtà.

C) GESTIONE DELLA CRISI

Vediamo dunque le conseguenze e la reazione del capitale e dello Stato americano all'esplosione della crisi. Ciò è importante anche ai fini di una comprensione della dinamica del rapporto capitalistico in generale; infatti la crisi svolge un ruolo fondamentale nell'approfondimento ed estensione di tale rapporto. Anzitutto, come vedremo, c'è stata da parte delle imprese un'immediata riduzione dei costi, oltre che col blocco degli investimenti, con massicci licenziamenti e un aumento dell'intensificazione e durata del lavoro. Quindi una crescita del saggio di sfruttamento. Infatti è cresciuta la produttività del lavoro, a fronte di scarsi nuovi investimenti. Si è accentuato anche il processo di esternalizzazione /delocalizzazione della produzione, con il subappalto sia all'interno che all'estero. Poi c'è stato un fortissimo intervento dello Stato: politica monetaria espansiva (ripetuti tagli dei tassi della FED), tagli fiscali per le imprese e i redditi medio-alti; rilancio della spesa militare; svalutazione del dollaro; imposizione di un controllo americano sulle materie prime più importanti, a partire dal petrolio; e più in generale, una manifestazione sempre più accentuata della potenza politica e militare USA a livello mondiale.

Ma vediamo più nei dettagli le caratteristiche di questa gestione della crisi.

Nel 2001/02/03 un quarto dell'apparato industriale americano è rimasto inutilizzato. Il livello di utilizzazione degli impianti dal picco dell'83,6% del maggio 2000 è passato al 74,6% del dicembre 2001, il più basso dall'83, per attestarsi successivamente attorno al '75%. La caduta degli investimenti, come si è visto è stato il primo effetto della crisi. Essa durerà finché la capacità produt-

tiva non tornerà al livello desiderato . Secondo un'analisi, ripresa dal Sole 24 Ore del 2002, si calcola che per riassorbire la sovracapacità occorrono tagli di investimenti del 16% l'anno per 2 anni. Nel luglio 2001 erano state fatte solo il 25-40% delle ristrutturazioni necessarie per ridurre gli eccessi di investimenti. Le spese di gestione sopra il necessario sono valutate in 150 miliardi di dollari, e fino ad allora ne erano stati ridotti 40-50 miliardi. Gli altri 100 "saranno tagliati con licenziamenti, vendita di macchinari e impianti, riduzione di spese di pubblicità, contratti d'affitto".

Solo a partire dal 1° trimestre 2003, gli investimenti produttivi hanno registrato un aumento; nel 2° trimestre sono cresciuti del 7,3%, nel 3° dell'11% (il balzo maggiore dal 1° trimestre 2000).

Si è intensificato però solo il ricorso a nuove tecniche di produzione. A crescere è stata infatti soprattutto la spesa in investimenti HITECH (+15% nel 3° trimestre); anche perché, data la loro breve vita media, i computer vanno rimpiazzati ogni tre-quattro anni.

La ripresa degli investimenti in generale è considerata quindi ancora bassa, e sono continuati a diminuire gli investimenti in impianti, quelli cioè destinati ad ampliare la capacità produttiva.

Questa composizione dell'attività d'investimento delle imprese si è riflessa nell'andamento dell'occupazione dipendente. Nel settore manifatturiero il declino dell'occupazione va avanti da 43 mesi (a febbraio 2004); nel gennaio 2004 è diminuita del 3,6% rispetto a un anno prima.

Tra il settembre 2000 e il settembre 2002 c'erano stati 1.800.000 licenziati. Il settore privato da inizio 2001 a inizio 2003 ha perso complessivamente 2 milioni e 700000 posti di lavoro.

In nessun periodo post-recessione dal dopoguerra si è avuta una emorragia di posti di lavoro come in questi ultimi anni.

La flessibilità del mercato del lavoro ha permesso la velocità nei licenziamenti: "col mercato del lavoro sempre più flessibile le imprese hanno potuto ridurre rapidamente ore lavorate e occupati", e reagire velocemente al calo della domanda. Inoltre, appena riprende l'attività, le imprese utilizzano manodopera temporanea. Infatti c'è stata una crescita dei lavoratori temporanei. In aprile 2003 il numero degli occupati part-time, costretti a questa scelta dalla crisi, è salito a 4,8 milioni: 600.000 in più in un anno.

Nonostante la ripresa del PIL i tempi di riassorbimento della disoccupazione sono finora molto lenti. Solo da agosto 2003 c'è stata una ripresa dell'occupazione, ma molto inferiore ai 150000 occupati in più al mese necessari solo per mantenere la situazione esistente.

Nei precedenti cicli dell'82/90 e del 91/2001, dopo i primi 23 mesi di espansione l'occupazione dipendente del settore non agricolo era cresciuta rispettivamente del 7,7% e del 1,3%; nel ciclo attuale, dopo la recessione del 2001, è diminuita dello 0,6%. Si parla così di una ripresa senza nuovi posti di lavoro. La causa è ricercata nell'eccessiva capacità produttiva, nella delocalizzazione

(soprattutto in Cina e India) e nella crescita della produttività.

Nonostante la battuta d'arresto degli investimenti, l'altra faccia dei licenziamenti è stato il proseguimento della crescita della produttività. Le imprese sono riuscite a produrre di più con meno lavoratori. Ad esempio, nel trimestre 2002, le ore lavorate sono diminuite dell'1,9%, ma la produzione è cresciuta del 6,5%.

Nel 2° trimestre 2003 la produzione è cresciuta del 3,4%, le ore lavorate sono diminuite del 2,7%. Nel settore manifatturiero la produzione è diminuita del 2,1% ma le ore lavorate del 6,1%.

Così dal 4° trimestre 2001 al 4° trimestre 2003 la produttività delle imprese non agricole è cresciuta quasi del 10%. Nel solo 2002 del 5% (il valore più alto da 40 anni), nel 2003 del 4,4%.

I licenziamenti massicci e la crescita dell'intensità del lavoro hanno dunque impedito una riduzione della produttività durante la fase più acuta della crisi. Come ha affermato Fazio (Banca d'Italia), "grazie alla possibilità di adeguare con prontezza il numero degli occupati, la produttività del lavoro è cresciuta anche nella fase di calo dell'attività economica. La produttività è aumentata dell'1,9% nella media dell'anno 2001 e del 5,5% nel IV° trimestre. Ne ha guadagnato la redditività degli investimenti". Si è cercato insomma di ristabilire un grado di sfruttamento adeguato per la valorizzazione, attraverso metodi non costosi per il capitale, cioè l'aumento d'intensità e durata del lavoro; con un ampliamento dell'esercito industriale di riserva e della precarietà.

Una realtà questa che si è riflessa subito nelle condizioni di vita dei lavoratori americani: la recessione del 2001 ha spinto sotto la soglia di povertà 1,3 milioni di americani, nel 2002 1,7 milioni. Nel 2001 32,9 milioni di essi sono sotto la soglia di povertà: l'11,7% della popolazione. Di questi, 13,4 milioni hanno un reddito metà della soglia di povertà (12,6 nel 2000). Nel 2001 la povertà è cresciuta dal 7,4 al 7,8%, più tra i bianchi non ispanici che tra le minoranze, con un declino quindi della frazione di classe operaia solitamente più garantita. Il tasso di povertà della popolazione nera è del 22,7%, di quella ispanica del 21,4%, di quella asiatica del 10,2%. Una famiglia è considerata povera quando ha un reddito sotto i 14.000 dollari (un singolo sotto i 9.000 dollari).

I redditi familiari sono diminuiti del 2,2% in termini reali (meno 934 dollari in media). I redditi medi delle famiglie bianche sono diminuiti dell'1,3%, quelli delle famiglie afro-americane del 3,4%, quelli delle famiglie asiatiche del 6,4%. Il costo orario del lavoro, cioè il salario orario medio, è passato da un ritmo di aumento del 7% nel 2000 al 3,9% nel 2001 al 2,1 nel 2003, il rialzo più basso dall'87. In termini reali i salari sono cresciuti dell' 1,1% nel 2001 e dello 0,8% nella media del biennio 2002/03.

E' cresciuta anche la divaricazione salariale: i salari del 10% più povero sono diminuiti del 3%, quelli del 10% più ricco sono rimasti uguali.

Anche il salario indiretto ha subito colpi: nel 2002 ben 2,4 milioni di persone perdono la copertura sanitaria; i non assicurati in rapporto alla popolazione sono passati così dal 14,6% del 2001 al 15,2%, il balzo più alto da 10 anni.

Nel 2001, il calo dei profitti è stato del 17%, il più grosso dagli anni '30, con conseguente fallimento di molte aziende e crollo dei valori di Borsa. I fallimenti di aziende grandi o medio-grandi sono passati da una ventina all'anno nel '93-'97 a oltre un centinaio nel 2002, con un aumento anche della dimensione media delle imprese fallite.

In seguito all'elevata crescita della produttività, straordinaria in rapporto al +1% delle altre fasi di crisi, che insieme ai bassi salari ha generato una riduzione del costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) del 2,5% nel 2002 e del 1,2% nel 2003, si è avuta una ripresa dei profitti, cresciuti del 17% nel 2002 e del 18% nel 2003.

La riduzione del CLUP ha favorito una netta redistribuzione del reddito a favore dei profitti: nel comparto delle società non finanziarie l'incidenza dei redditi da lavoro sul valore aggiunto lordo si è ridotta, tra il 1° trimestre 2001 e il 3° trimestre 2003 dal 68,1 al 64,3% (dati Banca d'Italia).

A causa degli gravi fiscali per le imprese varati in questi anni poi, al netto delle tasse i profitti hanno raggiunto in rapporto al PIL i livelli più alti del dopoguerra. Questi profitti non sono stati però finora utilizzati per nuovi investimenti produttivi; tanto che a inizio 2004 la differenza tra investimenti e autofinanziamento era di ben 80 miliardi di dollari. Gli stessi analisti borghesi prevedono che saranno impiegati in investimenti speculativi o in una nuova ondata di fusioni e acquisizioni.

In effetti, dopo un crollo negli ultimi anni, il processo di centralizzazione è recentemente ripreso, con lo scopo di una riduzione dei costi e di una maggiore integrazione e sinergie.

Vediamo in particolare qualche elemento sul settore ITC.

A metà 2000 iniziano i licenziamenti nelle grandi imprese. Nel I° trimestre 2001, l'industria di PC subisce il primo crollo di vendite della storia: -11,1% in Usa (-4,6% a livello mondiale). Il crollo dei PC, insieme al calo della domanda per telefonini e componenti elettronici, ha fatto crollare il mercato dei semiconduttori, che è entrato nella peggiore crisi dall'85; nel 2001 le vendite in Usa sono diminuite del 32% (di cui il 20% per diminuzione di produzione e il 12% per crollo dei prezzi). La spesa in IT in Usa nel 2001 è caduta del 12% (nel 2002 le previsioni erano del 15%). Le apparecchiature per TLC sono in calo del 15%. La spesa in tecnologia delle imprese si è bloccata. I produttori di PC, CHIP, TLC devono tagliare i prezzi per vendere e sgomberare i magazzini.

Nelle TLC e hi-tech l'eccesso di capacità produttiva è del 25-30%, nei Chip del 35% (nel 2000 gli impianti erano utilizzati al 100%). A metà 2002, in 36 mesi, nel settore Hi-tech si erano persi 1 milione di posti di lavoro, di cui la metà nelle TLC. Nei primi sei mesi del 2002 il 25% di posti persi nell'industria era nelle TLC.

Il 75% delle nuove imprese nate nel boom, nel 2002 erano scomparse. Il venture capital in nuove società era crollato. Nel 2001 molte imprese hanno esternalizzato certe produzioni, cedendo impianti a ditte esterne che producono

con magazzini azzerati. I contoterzisti sfruttano economie di scala e lavoratori molto più flessibili e senza sindacati. Anche i contoterzisti delocalizzano: soprattutto nell'Est Europa e sempre più in Cina. Molte aziende delocalizzate di informatica, elettronica e TIC, si stanno spostando dall'Europa Est alla Cina. Ad esempio IBM dopo 7 anni taglia 3700 posti in Ungheria, per trasferirsi in Cina. E non è la sola.

Sempre l'IBM, con lo scopo di ridurre i costi, ha espresso l'intenzione (2/2004) di licenziare migliaia di programmatori in USA per assumere in Cina ed in India entro i prossimi due anni.

Anche ORACLE, HP, ecc hanno progetti simili.

Secondo alcuni, entro fine 2004, ben il 10% dei posti di lavoro nel settore informatico USA e un posto di lavoro su venti nelle imprese tecnologiche saranno trasferiti dagli USA nei mercati emergenti.

Secondo il Sole 24 ore la crisi del settore finirà quando la capacità produttiva dell'industria mondiale sarà diminuita. Al calo dei prezzi si può rispondere solo con un aumento dei volumi a livello globale. Ma la crescita della domanda globale non potrà risolvere il problema. "Tra cinque anni si consumeranno più telefonini, computer, elettronica, di oggi; ma nel frattempo nel mercato IT stanno entrando altri produttori e quindi la torta si ridurrà. Si venderà di più ma a profitti più bassi". Si prevedono nuove concentrazioni e accordi per strategie di espansione.

Nella crisi è venuto a galla anche il peso dell'indebitamento, che comunque non si arresta. Le imprese non possono più finanziarsi vendendo montagne di azioni come negli anni '90. Le banche e altri prestatori sono incerti nel finanziare le imprese. Alcune banche sentono il peso dei crediti in sofferenza, così le imprese fanno fatica a ricevere nuovi prestiti. La restrizione del credito inizia già nel 2000. Il 44% delle banche ha irrigidito gli standard richiesti per prestiti a industrie e commercio nell'ultimo trimestre del 2000. Nel 2001 hanno ristretto i crediti sotto i livelli del '90-'91. Hanno giocato d'anticipo; infatti il tasso di debito inesigibile era ancora contenuto allo 0,7% e i bilanci delle banche erano più solidi del '90-'92. D'altra parte in questi tre anni di crisi, le banche americane hanno avuto perdite con la crisi delle TLC e delle televisioni via cavo, col crollo di Enron e Worldcom, e col crollo delle attività d'intermediazione. Inoltre il crollo della Borsa ha portato a "perdite nel portafoglio partecipazioni e al ribasso degli attivi presi come garanzia dei prestiti accordati; un'ulteriore caduta degli attivi messi in pegno presso le banche dai debitori in crisi, con una diminuzione nominale dell'attivo nei bilanci delle banche, è messo nel conto, e induce una restrizione della capacità di dare credito".

La restrizione del credito non è comunque dovuta ad una mancanza di denaro: i tassi della FED infatti sono bassi e la crescita monetaria eccede i bisogni dell'economia. Manca però la disponibilità del mercato finanziario a sostenere attività e debiti in una fase di crisi e di incertezza del futuro. Le banche temo-

no di finanziare nuovi progetti che non abbiano ritorni immediati e certi. Così, indipendentemente dal costo del denaro basso, le imprese hanno difficoltà a trovare nuove fonti di finanziamento, soprattutto quelle più esposte col sistema bancario. La stretta creditizia è dunque una conseguenza della crisi del processo di riproduzione del capitale reale; d'altra parte se essa dovesse manifestarsi con maggior forza a causa di una crisi del sistema finanziario, la crisi dell'economia reale si aggraverebbe ancor più; di qui l'intervento della Banca centrale che con la riduzione del costo del denaro impedisce almeno un crollo generale del sistema del credito (come avvenne negli anni '30).

L'indebitamento di famiglie e imprese resta comunque un grosso rischio; anche se il deficit finanziario del settore privato, per i minori investimenti delle imprese e il maggior risparmio delle famiglie, è passato dal 6% del PIL nel 2000 al 3% nel III° trimestre 2001, l'indebitamento resta pesante.

Il debito delle famiglie nel 2003 è cresciuto del 10%, ed è a livelli record dal dopoguerra. Le famiglie fanno affidamento sulla ricchezza azionaria e immobiliare, una ricchezza sulla carta che permette di prendere a prestito soldi veri, sperando che un rialzo dei tassi non la ridimensioni drasticamente.

Gli equilibri finanziari attuali possono essere mantenuti solo dalla crescita, un approfondimento della crisi li metterebbe a rischio. Di qui il forte intervento dello Stato.

Vediamo ora quindi il ruolo dello Stato in questa crisi. Cioè la politica monetaria e fiscale. Da inizio 2001 si ha un intervento dello Stato di tipo Keynesiano, a partire da un forte stimolo monetario; da quella data la FED ha aumentato la moneta in circolazione del 10%, e questo, secondo alcuni (Friedman), ha rappresentato il vero stimolo all'economia americana in crisi. La massa monetaria americana è al 12-13%, una cifra considerata anche troppo elevata e rischiosa. La riduzione del costo del denaro è stata forte: in 12 mesi (2001) il tasso d'interesse è passato da 6,5 a 1,75%. I tagli dei tassi d'interesse a breve della Fed, hanno potuto sostenere poco gli investimenti. Ma anzitutto sono stati finalizzati ad evitare un crollo ancor più pesante delle Borse e del credito, che farebbe, come si è detto, precipitare la crisi finanziaria e ancor più quella reale. Poi, sono anche serviti a sostenere i consumi, che di fronte alla caduta degli investimenti e delle esportazioni, restano l'unico sbocco per le imprese americane; e quindi l'unica via praticabile nell'immediato per tenere sotto controllo la crisi produttiva.

Il taglio dei tassi infatti, ha fatto scendere nel 2001 di 40 miliardi la spesa per interessi, sostenendo così i consumi, che hanno tenuto soprattutto per l'acquisto di auto e case nuove, da parte principalmente di consumatori benestanti, non spaventati dai debiti. Le industrie tradizionali così, grazie al sostegno alla domanda d'auto e abitazioni, hanno potuto contribuire a sostenere la congiuntura, svolgendo un ruolo di ammortizzatore di fronte al generale ribasso della produzione delle imprese. Infatti, con i tassi all'1,75% le imprese dell'auto hanno potuto offrire grandi sconti e finanziamenti a tasso 0. La domanda di

auto si è così mantenuta alta: la vendita di auto è cresciuta di un terzo. Il 2002 è stato per l'auto un'annata eccezionale. D'altra parte, proprio per gli sconti, i conti delle imprese dell'auto sono andati in rosso.

Il taglio dei tassi d'interesse ha sostenuto anche il settore immobiliare. Gli investimenti in costruzioni sono cresciuti nel 2001 del 16%. Nel momento peggiore della recessione, l'edilizia abitativa e in generale l'industria delle costruzioni, è stata un paracadute, sostenendo l'economia americana. Si è investito molto nell'immobiliare sia per il livello basso dei tassi sui mutui che per l'apprezzamento degli immobili. I bassi tassi d'interesse infatti hanno ridotto gli interessi ipotecari, i tassi dei mutui immobiliari offerti dalle banche, e reso attraenti gli investimenti immobiliari, proprio quando le azioni crollavano. Così la domanda di case e il loro prezzo è salito. Con l'aumento dei prezzi delle case possono crescere anche le spese dei consumatori. Le case di proprietà (più del 50% delle famiglie) rappresentano il 25% della ricchezza delle famiglie americane, molto più dei titoli azionari. Così l'immobiliare influisce sui consumi più della Borsa. La caduta della Borsa è stata quindi compensata dalla bolla immobiliare, che è diventata un bene rifugio: i soldi scappati dalla Borsa sono andati a costruttori e proprietari di abitazioni. E chi vende spende di più nei consumi. Il boom dei prezzi immobiliari però è arrivato al livello di guardia. Il rischio è una bolla speculativa nel settore immobiliare; se i tassi a breve FED dovessero salire, i prezzi delle case risulteranno troppo alti e crescerà l'indebitamento delle famiglie, le quali sono esposte più al calo delle abitazioni che delle azioni.

Se scoppia la bolla immobiliare, le famiglie che hanno comprato una casa al di sopra dei loro mezzi, fidandosi dei mutui a basso prezzo, scopriranno di averle strapagate se i prezzi scenderanno. Ci sarebbe così una fuga dal mercato immobiliare, con una amplificazione delle perdite da parte dei capitali speculativi passati dalla Borsa all'immobiliare. Le banche smetterebbero di rifinanziare i mutui di fronte al crollo veloce dei beni ipotecati che garantiscono i loro crediti.

In conclusione, la forza del consumo americano in questi anni di crisi, è drogata e quindi precaria (ad esempio, nel 3° trimestre 2003, il consumo è cresciuto del 6%, il balzo più alto dall'88; le fonti di finanziamento sono state il ricorso al credito, cresciuto del 5,5%, e per circa la metà hanno pesato i tagli fiscali, 30 miliardi di dollari tra luglio e settembre, e i rifinanziamenti sui mutui casa), basata com'è sulla riduzione delle tasse e sull'indebitamento favorito dai bassi tassi della FED, può tradursi in un boomerang.

Per quanto riguarda la politica fiscale, un ruolo importante l'hanno svolto la riduzione di tasse per i redditi medio-alti e le spese militari. Gli sgravi fiscali sono iniziati fin dall'estate 2001, le spese militari dall'autunno-inverno 2001. Con tre successive leggi, nel 2001/02/03, è stato dato il via a una riduzione delle tasse pari a circa 1300 miliardi di dollari in dieci anni. Se le riduzioni di Reagan nell'82 rappresentarono l'1,4% del PIL, quelle di Bush il 2%; rispetto al

bilancio federale le percentuali sono rispettivamente del 5,3% e dell'8,1%. Per quanto riguarda la spesa pubblica facciamo intanto due esempi: tra il 4° trimestre 2000 e il 5° trimestre 2001 la spesa per consumi e investimenti pubblici in volume è salita del 4,9%; solo per questa spesa pubblica il PIL non è diminuito ed è cresciuto dello 0,2% nel IV° trimestre 2001. Senza di essa sarebbe diminuito dell'1,4% (Sole 24 ore). Nel 1° trimestre 2002 si è avuto un incremento del PIL del 5,8%, di cui 3,6% per ricostruzione delle scorte e 1,4% per la spesa pubblica (cresciuta dell'8%): Questi esempi rendono l'idea del peso che ha avuto la spesa pubblica nella gestione della crisi.

Nella composizione di questa spesa ha pesato molto quella della difesa. Per quanto riguarda il primo esempio, l'aumento della spesa per la difesa (22 miliardi) ha contato per 1/5 sull'aumento della spesa corrente. La crescita della spesa per la difesa è stata del 5,6%.

Per quanto riguarda il secondo esempio, la spesa federale per la difesa è cresciuta del 18,3% (un record dal 1967), contribuendo all'incremento del PIL per circa l'1% (l'1,4% è stato, come detto, il contributo complessivo della spesa pubblica alla crescita del PIL).

Particolarmente significativo poi, è stato il 2° trimestre 2003 in cui il PIL è cresciuto del 3,3%, la spesa pubblica del 25,5%, quella militare del 45,8%, per la guerra in Iraq (è stato l'aumento più alto dal '51-Corea); il contributo bellico alla crescita del PIL è stato dell'1,7%: più della metà!

A inizio 2002, il governo americano ha proposto una crescita delle spese per la difesa da 331 a 379 miliardi per il 2003, per arrivare a 451 nel 2007. Quarantotto miliardi in più, in un solo anno, per il Pentagono dunque, cioè una crescita del 12% delle sue risorse; l'incremento più forte da 20 anni. Nei successivi 5 anni, le spese per il Pentagono crescono di 120 miliardi. Dai tempi del Vietnam è il più alto tasso di crescita delle spese militari. A queste cifre vanno aggiunte poi quella per la crescita della spesa per la sicurezza interna, che da 19,5 miliardi passa a 38 miliardi nel 2003.

Questi 67 miliardi di dollari in più, nel solo 2003, per il Pentagono e sicurezza interna, sono "l'equivalente di una buona manovra monetaria" (Sole 24 ore). Nel 2003, un quarto del bilancio federale (che è di 2130 miliardi nel 2003), è andato così al militare.

Nel budget del 2005 (presentato a febbraio 2004), sono previsti 401,7 miliardi di spesa militare nel solo 2004, cioè +7% sul 2003 (e +35% sul 2001), a cui vanno aggiunte una crescita del 9,7% delle spese per la sicurezza interna, del 10% delle spese per il dipartimento antiterrorismo e +11% per l'FBI.

Le spese per le guerre in Iraq e Afghanistan sono fuori bilancio (previsti 87 miliardi per l'Iraq).

Gran parte della spesa militare è in ricerca e nuove tecnologie; ne beneficiano l'industria aerospaziale, elettronica, dei nuovi materiali, biotecnologie...tutti quei settori cioè in cui il gap tecnologico tra USA e resto del mondo è evidente. Questa crescita della spesa militare rappresenta dunque "un'ingente mole di

denaro che serve ad alimentare centri di ricerca, università e imprese al fine di realizzare sistemi d'arma o soluzioni per l'intelligence. Tecnologie che potranno però essere riconvertite e riutilizzate a scopi civili, alimentando la crescita dell'industria elettronica statunitense a scapito di quella europea e giapponese".

"E' un'iniezione di capitali statali per imprese hi-tech, industrie belliche e centri di ricerca pura ed applicata, privati o pubblici. Si tratta di una manovra in grado di mettere, nel medio periodo, le ali a tutto il comparto tecnologico USA distaccando i paesi europei". Ad esempio, si calcola che "il 15% degli investimenti militari si traduca in commesse per le aziende californiane"; "questo vuol dire che nel budget 2002 per la Difesa di 379 miliardi di dollari...da 48 a 56 miliardi finiranno in California" (Sole 24 ore).

D'altra parte questa crescita della spesa pubblica e il taglio delle tasse hanno avuto un prezzo:

In questi anni si è passati da un attivo intorno all'1,3% del PIL nel 2000 ad un passivo del 4,8% nel 2003 (347 miliardi di deficit; 157 nel 2002). Il disavanzo della spesa pubblica previsti nel 2004 è di 521 miliardi (escluse le spese per Iraq e Afghanistan!). Si prevede che per fronteggiare il crescente deficit pubblico sarà necessario un taglio delle spese sociali, cioè pensioni e sanità pubbliche.

"Riformare la spesa sociale rendendola sostenibile" è già lo slogan non solo della destra repubblicana, ma anche di personaggi come Rubin, ex ministro del tesoro di Clinton e di Volcker, ex presidente della FED.

Intanto Bush ha già tagliato di 9,8 miliardi di dollari i trasferimenti agli Stati per l'assistenza sanitaria. "Fra i tagli è stato colpito anche il dipartimento per lo sviluppo urbano responsabile per l'edilizia popolare. La diminuzione sarà dell' 1,9%, il dipartimento al lavoro non avrà aumenti, mentre il dipartimento per la sanità avrà tagli del 2,6%" (Sole 24 ore).

Nel frattempo è stato il resto del mondo a finanziare i tagli delle tasse e il rialzo della spesa militare americana.

Non è un caso che l'entità del deficit estero USA corrisponda a quella del deficit pubblico.

Il deficit estero americano, pari a 550 miliardi di dollari nel 2003 (5% del PIL) rivela infatti un buco nel risparmio, un risparmio negativo che corrisponde al deficit pubblico e al molto basso risparmio di famiglie e imprese.

Nonostante la crisi, che solitamente ripara gli squilibri nel risparmio fermando le spese, oggi "gli americani spendono più di quanto guadagnano e gli USA comprano più di quanto vendono". Il deficit estero riflette quindi "una società che per sopravvivere deve indebitarsi".

A fine 2004 l'accumularsi continuo dei disavanzi correnti con l'estero porterà il debito estero americano a 3000 miliardi di dollari, cioè un terzo del PIL.

Come sappiamo il debito estero USA è denominato in dollari; il dollaro infatti, costituisce il 65% (l'euro il 19%!) delle riserve valutarie del mondo, il che si traduce in un credito "gratuito" agli USA, che possono permettersi così un eleva-

to deficit estero senza sacrificare il livello di vita interno.

E dal momento che il deficit commerciale indica solo quanti dollari escono dagli USA, questi ultimi non hanno il problema neanche di finanziarlo ottenendo capitali esteri. Il debito americano è preoccupante però, proprio perché “la breve recessione del 2001 non ha svolto la funzione purgatrice classica e l’indebitamento continua a crescere, rendendo così gli USA molto sensibili a un aumento dei tassi d’interesse”. Infatti, finché il mondo accetta di accumulare attività in dollari (titoli di stato, azioni, obbligazioni), cioè finché i dollari fuoriusciti saranno investiti in titoli e attività reali americane, i tassi d’interesse USA saranno più bassi del normale.

Ma dal momento che gli stranieri hanno accumulato enormi portafogli in dollari, è possibile, che data l’attuale situazione di “incertezza strutturale”, invece di continuare a sottoscrivere emissioni in dollari le liquidino e diversifichino le proprie attività in valuta (come gradualmente sta succedendo), col rischio di un aumento dei tassi d’interesse a lunga, pericoloso per la stabilità finanziaria e conseguentemente per la stessa economia reale.

Oggi 1/3 dei titoli pubblici, 1/5 delle obbligazioni private, e 10% delle azioni di società USA sono detenuti da stranieri.

Inoltre, “dal 2001 sono diminuiti considerevolmente gli acquisti dall’estero di azioni e sono divenuti preponderanti quelli di obbligazioni e altri strumenti di debito, soprattutto titoli del tesoro” (Bollettino Banca d’Italia 3/2004). In particolare, gli investimenti diretti dall’estero sono passati da 308 miliardi di dollari del 2000 ai 131 del 2001, ai 30 del 2002.

E cresciuta quindi la quota di capitali vaganti, reversibili nel breve periodo, a fronte di un crollo degli IDE, che garantiscono una maggiore stabilità. “Inoltre, nell’ultimo biennio (2002/03), gli afflussi riconducibili a investitori privati si sono ridimensionati. Di contro, una quota molto elevata (20% circa) degli afflussi di capitale è riconducibile ad investimenti di autorità estere”. Cioè, come vedremo, da Banche Centrali estere e non da investitori privati attratti da più alti profitti, come negli anni ‘90. Questa dipendenza da autorità estere rappresenta un evidente rischio per gli USA dal punto di vista strategico.

La reazione messa in atto dagli USA, negli ultimi anni, per far fronte ai pericoli del crescente indebitamento estero (che riflette quello interno), è assai complessa e indicativa di quanto i destini dell’economia americana siano legati alla posizione privilegiata di cui godono gli USA a livello globale.

Anzitutto, da inizio 2002, si è messo in opera un tentativo di guidare una graduale svalutazione del dollaro. Quest’ultima, ha avuto una sua base reale nel fatto che, con la recessione, la domanda di dollari è calata e il dollaro si sta inflazionando nel mondo. Ma la svalutazione del dollaro è stata conseguenza soprattutto di un voluto allentamento della “politica del dollaro forte” per rivitalizzare la base industriale americana aprendogli nuovi sbocchi sul mercato mondiale e soprattutto quale via per ridurre deficit e debito estero senza

dover rimettere mano all'indebitamento interno (pubblico e privato) e quindi senza rischiare una recessione. In sostanza si tratta di una svalutazione competitiva che, insieme al rilancio del protezionismo, cerca di scaricare le contraddizioni interne all'economia americana sugli altri poli capitalistici e sul Sud del mondo.

La valuta più colpita dalla svalutazione del dollaro è stata l'EURO, che da inizio 2002 al 2/2004 si è rivalutata del 40%. Da questo punto di vista si può sostenere che "è stata l'Europa finora a pagare la politica di disavanzo fiscale americana".

I paesi dell'area asiatica, con in testa Giappone e Cina, invece hanno preferito "prestare soldi agli Usa perché comprino le loro merci". Le Banche centrali asiatiche hanno infatti acquistato massicciamente dollari con lo scopo di impedire una rivalutazione delle loro monete con conseguente caduta delle loro esportazioni.

Così, a fine 2003, "le riserve internazionali dei principali paesi asiatici hanno raggiunto livelli pari, nel complesso, all'equivalente di circa 1900 miliardi di dollari, di cui oltre 660 in Giappone e 420 in Cina".

Ma le Banche centrali asiatiche non si sono limitate ad acquistare dollari, li hanno poi investiti in titoli pubblici americani. La Cina oggi è il secondo detentore di carta finanziaria USA (126 miliardi di titoli del tesoro e 26 di azioni, ecc), dopo il Giappone (444 miliardi di titoli del tesoro e 193 di azioni).

Questa ondata d'acquisti delle Banche centrali asiatiche, è stata molto importante per gli USA, perché dal 2002 ha tenuto bassi i tassi d'interesse sui titoli del tesoro. Secondo la Banca d'Italia a mantenere questi ultimi contenuti "nonostante la fase di crescita sostenuta e di rapido deterioramento dei conti pubblici, hanno concorso sia il permanere di aspettative di inflazione bassa e stabile, anche oltre il breve periodo, sia gli ingenti acquisti dall'estero: tra il 2001 e il 4° trimestre 2003, la quota di titoli del tesoro detenuti da non residenti, per oltre metà autorità estere, è salita di oltre sette punti percentuale, al 44,6%".

L'intervento delle Banche centrali asiatiche a sostegno del dollaro è utile agli USA anche per un'altra ragione. Infatti, una rivalutazione delle valute asiatiche, nonostante la richiesta di parte del capitale USA in questo senso, colpirebbe la Borsa americana, visto che quasi il 30% dei profitti delle società quotate viene dalle filiali estere, concentrate in gran parte in Asia. Dalla sola Cina vengono rimpatriati profitti e dividendi da ben 500 miliardi di dollari di investimenti stranieri.

Il cambio attuale favorisce in particolare una delle strategie oggi messe in atto dal capitale americano per far fronte alla crisi, cioè il processo di delocalizzazione in Cina e in altri paesi asiatici di parte del ciclo produttivo.

La Cina, che integrandosi nell'economia capitalistica mondiale ha ampliato il mercato del lavoro globale del 20%, mettendo così a disposizione delle multinazionali un immenso serbatoio di forza lavoro a basso costo, è ormai un elemento centrale nella gestione strategica dei costi di tutti i grandi

gruppi manifatturieri mondiali, americani in testa.

Ben il 54% dell'export cinese viene prodotto oggi da queste imprese. In particolare, l'export Cina-USA è triplicato: da 121 miliardi di dollari nel '94 ai 365 previsti nel 2003; e il 65% di questo incremento è dovuto alle imprese create in Cina, indipendentemente o in joint venture, dalle multinazionali, per lo più americane.

Il mix di politica monetaria e fiscale espansiva e di svalutazione del dollaro, ha prodotto una ripresa del PIL a ritmi più sostenuti dal 2° trimestre del 2003; ma le contraddizioni generate da questo massiccio intervento di politica economica paiono finora superare i risultati ottenuti, tanto che le previsioni della maggior parte degli stessi analisti borghesi sono tutt'altro che rosee.

Infatti, anzitutto, la svalutazione non sta migliorando il deficit estero, che anzi è ancora in crescita. Un'ulteriore svalutazione del dollaro rischia poi, in un contesto di sovrapproduzione globale in cui tutti i paesi avrebbero bisogno di svalutare, di favorire soprattutto l'esportazione della recessione, principalmente in Europa, e quindi di ridurre uno dei principali sbocchi per le merci americane. Un'eccessiva svalutazione del dollaro, inoltre, rischierebbe di far fuggire i capitali esteri privati, accrescendo la dipendenza dalle Banche centrali asiatiche oltre i limiti consentiti dalle esigenze strategiche americane. Infine, non vanno sottovalutate le reazioni al dominio assoluto del dollaro sul mercato mondiale e al suo spregiudicato utilizzo a sostegno degli interessi dell'economia americana ed a scapito degli altri poli capitalistici.

Contraddizioni sulla politica USA del dollaro sono già emerse con l'Europa, in occasione del G7 in Florida (2/2004). Anche la politica protezionista americana è stata fortemente contestata al WTO e nell'ALCA dai paesi del G20 + (Brasile, India, ecc...).

Infine, se l'eccessiva domanda e quindi l'indebitamento americano non dovessero essere superati con la svalutazione, non resterebbe che una recessione per raggiungere questo scopo. Questo sembra suggerire, di fatto, Rajan, capo economista del FMI, secondo il quale i cambi non bastano a riequilibrare i deficit gemelli americani; gli Usa quindi devono "incoraggiare il risparmio pubblico e privato", anzitutto ridurre cioè il deficit pubblico.

Così i più prevedono, una volta esauriti gli effetti della politica monetaria e fiscale attuale e dopo le elezioni presidenziali, una svolta restrittiva, cioè una "crescita di tassi e tasse" e una riduzione della spesa sociale, per evitare l'esplosione dei deficit gemelli. Lo stesso Greenspan (FED), si è dichiarato preoccupato per il 2005, quando i tagli necessari nei consumi, nella spesa pubblica, ecc..., potranno bloccare la ripresa.

CONCLUSIONI

A questo punto della nostra analisi della crisi americana possiamo trarre alcune conclusioni.

La crisi in atto del capitalismo americano è particolarmente significativa perché si manifesta in una forma così intensa e duratura proprio nel luogo dove più è stato possibile innescare controtendenze alle contraddizioni che caratterizzano il capitale sviluppato. Contraddizioni legate all'alto livello della forza produttiva (produttività) del lavoro raggiunto, che rende altamente instabile e precario il livello del saggio di profitto, motore dell'economia capitalista, non appena il processo d'accumulazione va oltre determinati limiti.

E' da metà anni '60 che questa barriera del capitale sviluppato si è nuovamente manifestata in tutta evidenza, e da allora ha condizionato la dinamica delle economie dei paesi capitalisti, a partire da quella americana, impedendone qualsiasi duratura ripresa.

Dato il livello storicamente raggiunto dallo sviluppo della forza produttiva, una soluzione duratura di questa contraddizione necessiterebbe di una drastica distruzione/svalorizzazione del capitale, e quindi di una crisi ben più profonda di quelle che hanno caratterizzato da allora il mondo capitalistico, capace di ristabilire un grado di sfruttamento adeguato alla valorizzazione e dunque un rapporto adeguato tra profitto e capitale. Ma dati i costi sociali e politici di una tale soluzione (sperimentati negli anni 30!), questa realtà di latente sovrapproduzione di capitale è stata gestita in tutti questi anni proprio con lo scopo di controllare la crisi senza farla precipitare, tenendo a freno il processo d'accumulazione, soprattutto attraverso l'oculato intervento preventivo delle Banche Centrali. La preferenza per una gestione lunga della crisi, ha generato però una crescente instabilità, crescita della competizione (a livello nazionale e globale), una rincorsa sfrenata alla crescita della produttività; e soprattutto una pressione sempre maggiore sulle classi sfruttate per ottenere una crescita continua del tasso di sfruttamento, nel tentativo di contrastare la pressione sul saggio di profitto generata dagli investimenti necessari al continuo rivoluzionario del modo di produzione.

Nonostante l'intervento dello Stato con la politica monetaria, fiscale e del lavoro, abbia operato per favorire l'emergere dei fattori controtendenziali, il saggio di profitto ha subito ciclicamente forti flessioni, generando, con scadenza quasi decennale, dei momenti di crisi economica più acuta: nei primi anni '70, nei primi anni '80, nei primi anni '90...nel 2000.

La crisi americana del 2000 ha assunto però un carattere più profondo e duraturo delle precedenti, proprio perché il processo d'accumulazione è stato portato oltre i limiti generalmente stabiliti dalla stessa FED per tene-

re sotto controllo le contraddizioni ad esso insite.

Da parte dello Stato americano comunque, come abbiamo visto, dopo lo scoppio della crisi, sono stati ancora una volta messi in campo tutti gli strumenti di politica monetaria e fiscale (consentiti solo dalla posizione privilegiata di cui godono gli USA!), funzionali ad evitare una sua precipitazione, con modalità inedite dai tempi della grande crisi del '29. Questo intervento ha effettivamente consentito all'economia americana di mantenere una crescita, per quanto debole, del PIL, anche in questa fase di crisi; dal 2000 si è avuto finora solo un trimestre negativo (nel 2001). E soprattutto ha consentito di evitare una crisi finanziaria e reale ancora più pesante e fuori controllo. Ma la prospettiva è quella di una lunga stagnazione, di un incancrenimento in cui le contraddizioni non precipitano, ma tendono ad aggravarsi. Le difficoltà incontrate finora nel generare un sostanziale segno di ripresa dell'accumulazione, nonostante i massicci interventi dello Stato, sono il sintomo evidente della gravità della crisi attuale. Né la massiccia intensificazione dello sfruttamento, né l'allargarsi dell'esercito industriale di riserva, né i sostegni al consumo, né quelli al finanziamento delle imprese, né i tagli fiscali e la crescita della spesa pubblica-militare, né la più recente svalutazione del dollaro... finora hanno prodotto i risultati sperati.

Alla crisi avviatasi a metà anni '60, dopo quaranta anni non si prospetta dunque ancora alcuna via d'uscita; le sue cause continuano ad agire con sempre maggiore forza. Trattandone soprattutto l'ultima tappa, quella dai primi anni '90 ad oggi, abbiamo cercato di dimostrare il carattere necessario e strutturale di questa crisi. Essa non è dovuta all'eccessiva finanziarizzazione del capitale, né ad una carenza di domanda, né ad un sovrainvestimento generato da errori di valutazione e di previsione...tesi queste che colgono solo alcune manifestazioni secondarie, ma non le ragioni di fondo che hanno determinato la dinamiche del capitale in generale e di quello americano in particolare, in questi anni; e quindi sono incapaci di cogliere la natura delle contraddizioni che caratterizzano la fase attuale e le loro possibili evoluzioni nel prossimo futuro.

Quali soluzioni si prospettano dunque alla crisi odierna, in particolare a quella USA?

Essa non è limitata agli Stati Uniti, ma ha un carattere mondiale, investe anche gli altri poli della Triade e il Sud del mondo (in cui oggi comprendiamo l'Est!).

Dal punto di vista degli USA, si tratta anzitutto di prevenire il rischio che l'egemonia e i privilegi del capitale americano a livello globale possano essere messi in discussione da questa crisi. E anzi, sfruttando l'attuale posizione di forza rispetto agli altri poli della Triade, la crisi delle politiche di autodeterminazione nel Sud, il crollo dell'Est "socialista",...gli USA cercheranno una via d'uscita alla propria crisi imponendo ancor più il loro

dominio a livello globale e scaricando sugli altri poli e sul Sud del mondo, le proprie contraddizioni interne.

Dunque, dato anche il carattere globale della crisi e dato il carattere dell'accumulazione del capitale sviluppato che ormai si dispiega su scala internazionale, le soluzioni cercate dagli USA a questa crisi non potranno non avere conseguenze globali. Anzitutto non potrà non verificarsi uno scontro con gli altri capitali imperialisti, per accaparrarsi nuove fonti di plusvalore e nuovi sbocchi di mercato. Uno scontro, già in atto, che ha un carattere non solo economico ma anche politico e militare.

Così, se a livello economico il rapporto di forza ancora favorevole al dollaro, come moneta dominante sul mercato mondiale, viene sfruttato per sottrarre mercati e capitali agli altri poli, con la svalutazione competitiva e col finanziamento estero dei deficit "gemelli" (estero e pubblico), strumenti ritenuti necessari per uscire dalla crisi, d'altra parte oggi viene messa in campo tutta la potenza politica e militare degli Stati Uniti per consolidare ed estendere il proprio dominio sul mondo a scapito degli altri poli imperialisti. Con la strategia della guerra preventiva, gli USA puntano in primo luogo al contenimento dell'Europa, che con la moneta unica può in prospettiva inficiare i privilegi di cui gode il dollaro come moneta dominante, vitali per l'economia americana. Con la guerra preventiva si genera un'instabilità disarticolante per il polo europeo, che ne deve impedire lo sviluppo e il consolidamento. Inoltre, con la nuova strategia bellica messa in atto in questi ultimi anni, disseminando loro basi militari in aree strategiche per il controllo dell'Eurasia, gli USA si garantiscono il dominio sulle fonti energetiche del Mar Caspio e del Medio Oriente, da cui l'Europa dipende più di ogni altro.

Più in generale la nuova strategia è finalizzata a prevenire l'emergere di nuove potenze, anche solo a livello regionale. La Russia e soprattutto la Cina, sono quindi gli altri obiettivi. D'altra parte l'attuale iniziativa bellica americana è parte di un più generale disegno di dominio USA sul Sud del mondo. Anzitutto per espropriarlo delle materie prime strategiche, quali il petrolio. Ma anche per agevolare le esigenze di internazionalizzazione produttiva del capitale americano. Lo Stato USA infatti, coadiuvato anche dalle politiche di FMI, BM, WTO ad esso strettamente legati, svilupperà un'iniziativa forte per installare nel Sud gran parte della nuova base produttiva del capitale americano, e trasformarlo sempre più in una immensa fabbrica ad elevato saggio di sfruttamento e di profitto, al suo servizio.

In questa direzione vanno il progetto ACLA per l'America Latina, le politiche verso l'Est Europa (vedi il recente accordo con la Polonia) e soprattutto quelle verso l'Est Asiatico, in primo luogo con la stessa Cina.

Ma un maggior saggio di sfruttamento non verrà ricercato solo nel Sud del Mondo. Negli stessi USA come abbiamo visto è già in atto un grande processo di ristrutturazione produttiva, un nuovo rivoluzionamento del modo

di produzione, con al centro sempre le tecnologie informatiche, il cui primo e più importante obiettivo è determinare un grado di sfruttamento adeguato alla ripresa del saggio di profitto e quindi del processo d'accumulazione; sulla stessa strada si muovono gli altri poli del centro. La crisi, generata dalla crescita della produttività del lavoro, non può che risolversi in un approfondimento ed estensione del dominio del capitale sul lavoro; si manifesta così chiaramente il carattere antagonista dell'accumulazione capitalista.

In conclusione, il tentativo di gestire la crisi americana, che sta prendendo forma con sempre maggior chiarezza, tenderà ad aggravare sia le contraddizioni interimperialistiche, sia quelle tra Nord e Sud del mondo, sia la fondamentale contraddizione tra capitale e lavoro. D'altra parte cominciano già ad affiorare su questi diversi fronti delle prime significative reazioni. Una parte dell'Europa, seguita da Russia e Cina, ha opposto resistenza all'invasione dell'Iraq, e si contrappone agli USA anche su altri aspetti della politica di questi ultimi nei vari organismi internazionali, ONU, WTO... Nel Sud si sono manifestate prime risposte significative e determinate nel fronteggiare l'imperialismo americano. Soprattutto dal mondo arabo, ma anche dall'America Latina e dall'Asia arrivano segnali importanti. Nonostante la chiara debolezza di una prospettiva rivoluzionaria di classe, anche nel proletariato metropolitano e in quello dei nuovi paesi industrializzati vi sono momenti significativi di resistenza e lotta contro le nuove e più intense forme di sfruttamento.

Proprio al proletariato dei paesi a capitale sviluppato e al nuovo proletariato del Sud del mondo, l'attuale fase storica però offre l'opportunità per il superamento di forme d'espressione legate alla sola resistenza al crescente dominio del capitale.

Il grande sviluppo della forza produttiva del lavoro storicamente raggiunto, infatti, se risulta insostenibile per il rapporto di capitale, che l'ha generato, prospettando una lunga fase di stagnazione e acute contraddizioni, d'altro lato ha realizzato anche le condizioni materiali per il superamento di tale rapporto, e rende questo superamento quanto mai attuale.

Come abbiamo visto, infatti, con lo sviluppo del macchinario "il lavoro immediato e la sua quantità scompaiono come principio determinante della produzione". "La creazione della ricchezza reale viene a dipendere meno dal tempo di lavoro e dalla quantità di lavoro impiegata che dalla potenza degli agenti messi in moto durante il tempo di lavoro, la quale a sua volta (questa loro poderosa efficacia) non sta in alcun rapporto con il tempo di lavoro immediato che costa la loro produzione, ma dipende piuttosto dallo stato generale della scienza e dal progresso della tecnologia, o dall'applicazione di questa scienza alla produzione" (Marx).

Quanto questa realtà sia letale per la valorizzazione del capitale lo abbiamo visto. Ma questa stessa realtà pone le condizioni per il superamento del

rapporto capitalistico e per il passaggio a nuovi rapporti di produzione. Infatti, col superamento della forma capitalistica di produzione, una volta liberata la produzione dal vincolo della valorizzazione del capitale, la produttività del lavoro, raggiunta con l'introduzione della Scienza nel processo produttivo, può permettere una diminuzione del tempo dedicato al lavoro materiale, una riduzione della giornata lavorativa. La crescita della produttività del lavoro, e quindi la riduzione del tempo di lavoro, non dovendosi più tradurre in maggior pluslavoro per il capitale, può tradursi in tempo disponibile, il quale, nel quadro di nuovi rapporti di produzione, potrà sostituirsi al tempo di lavoro come misura della ricchezza. E tempo disponibile è tempo per il pieno sviluppo dell'individuo sociale. Metro della ricchezza può divenire "il libero sviluppo dell'individualità, e dunque non la riduzione del tempo di lavoro necessario (a riprodurre il valore della forza lavoro) per creare lavoro eccedente (il pluslavoro), ma in generale la riduzione a un minimo del lavoro necessario della società, a cui poi corrisponde la formazione artistica, scientifica ecc, degli individui grazie al tempo divenuto libero e ai mezzi creati per essi tutti"

L'attuale crisi del modo di produzione capitalistico, di cui in questo lavoro abbiamo analizzato l'esempio americano, il più paradigmatico e influente sugli eventi futuri, rappresenta, in conclusione, per la classe sfruttata, non solo una fonte di maggior sfruttamento, ma anche una grande opportunità: la lotta di classe infatti oggi non solo può resistere alla crescita continua dello sfruttamento e del dominio del capitale, ma, con una rottura rivoluzionaria, può dar soluzione definitiva ed emancipatrice alla contraddizione insita nel capitale, sulla base delle condizioni materiali generate dallo stesso sviluppo del modo di produzione capitalistico.

APPENDICE: MARX

Vogliamo completare l'analisi fatta in questo lavoro sull'attuale crisi economia americana, ripercorrendo brevemente alcune tesi di Marx che ci permettono di penetrare più a fondo nelle contraddizioni e nelle opportunità generate dallo sviluppo del mondo di produzione capitalistico.

Partiamo dalla sequenza che appare immediatamente evidente dall'analisi di Marx del "movimento del capitale". La concorrenza rende necessaria per i capitalisti una crescita/espansione progressiva dell'accumulazione (un aumento continuo del capitale investito), sia per sopravvivere sia per ottenere extraprofitti. Il nuovo investimento è teso anzitutto ad accrescere la produttività del lavoro attraverso nuovi macchinari e una nuova organizzazione del lavoro. Questo processo è accelerato dalla centralizzazione di capitali. Con la generalizzazione dell'innovazione gli extraprofitti svani-

scono e resta il maggior peso in valore dei macchinari, e quindi del capitale costante, in rapporto al capitale variabile; è cresciuta cioè la composizione organica, con le note conseguenze sul saggio di profitto (ad un certo punto non più compensate dalla crescita della massa di profitto).

Inoltre, con la crescita dell'accumulazione e della produttività, si ha una produzione di massa sempre più estesa, con la conseguente necessità di trovare sempre nuovi sbocchi di mercato, che ad un certo punto si esauriscono, tanto più in un contesto di distribuzione antagonista.

D'altra parte la crescita del saggio di sfruttamento che solitamente si accompagna all'introduzione dei nuovi macchinari, risulta inadeguata rispetto a quanto sarebbe necessario per compensare la più alta composizione organica.

Questo insieme di contraddizioni inceppa, ad un certo grado di sviluppo, il processo d'accumulazione; dunque si ha crisi, svalorizzazione del capitale, ecc..., finché non si rideterminano le condizioni, cioè un adeguato rapporto tra profitto e capitale, per una ripresa del ciclo d'accumulazione... con una prospettiva di aggravamento delle suddette contraddizioni.

Ma lo "schema" propostoci da Marx, non si ferma qui. Va molto più a fondo. Per maggiore chiarezza elenchiamo anzitutto meglio i fattori su cui il capitale può agire per incidere positivamente sul saggio di profitto:

- 1) riduzione del tempo di rotazione del capitale. Ma questo si ottiene con una crescita della produttività quindi anzitutto attraverso nuovi strumenti di produzione. Dunque cresce la composizione organica.

- 2) riduzione del peso del capitale costante, cioè diminuendo il costo degli strumenti di produzione e delle materie prime

- 3) accrescendo il grado di sfruttamento.

Questo può crescere: a) accrescendo la produttività con nuovi macchinari; b) accrescendo la produttività intensificando il lavoro (ad es. con una nuova organizzazione del lavoro); c) prolungando la giornata lavorativa.

Ad ogni balzo del processo d'accumulazione, cioè ad ogni nuovo reinvestimento del plusvalore/profitto, vengono fatti agire questi fattori. Essi diventano particolarmente intensi all'interno della fase di crisi. Ma, soprattutto oggi, con il tipo di gestione delle crisi adottato e l'intrecciarsi delle fasi di crisi/crescita, questi fattori vengono fatti agire in modo costante e sempre più vorticosamente (anche se la "ristrutturazione permanente" degli anni '90 in USA non ha impedito l'attuale più profonda crisi!).

Ciò che a Marx preme soprattutto mettere in luce è il fatto che questo movimento (ciclico) del capitale, messo in moto dalla caduta tendenziale del saggio di profitto, con la messa in azione di questi fattori ha generato (storicamente) un modo di produzione specificamente capitalistico. E che ad ogni balzo dell'accumulazione, ad ogni nuovo ciclo d'investimenti in macchinari e di riorganizzazione del lavoro per accrescere la produttività,

il capitale rivoluziona questo modo di produzione.

Come si sa, la crescita della produttività ha principalmente lo scopo di ridurre il tempo necessario a riprodurre il valore della forza lavoro, data la giornata lavorativa... cioè d'accrescere il plusvalore (relativo). Dunque, il costante rivoluzionamento del modo di produzione è in ultima analisi finalizzato a rendere il modo di produzione stesso sempre più adeguato al rapporto di produzione capitalistico, cioè al "valore che si valorizza appropriandosi di lavoro altrui senza scambio".

Il capitale, dice Marx, opera "una rivoluzione economica completa" che genera le condizioni reali (non solo formali!) del dominio del capitale sul lavoro. E si tratta di una rivoluzione "permanente"!

Il continuo rivoluzionamento del modo di produzione capitalistico implica dunque quel processo che Marx indica come "sussunzione reale del lavoro al capitale".

Il capitale rivoluziona il modo di produzione per ottenere un crescente grado di sfruttamento, attraverso metodi sempre più efficienti di produzione di plusvalore relativo, sviluppando così la "sussunzione reale del lavoro al capitale", e dunque "realizzando" sempre più il rapporto di produzione capitalistico.

Marx dice a questo proposito: "la dimensione quantitativa e l'efficacia in cui il capitale si è sviluppato come capitale fisso, indica in generale il grado in cui il capitale si è sviluppato come capitale, come potere sul lavoro vivo, e in cui esso si è assoggettato il processo di produzione in generale" (Grundrisse).

Nella fabbrica meccanizzata il capitale ha realizzato e realizza sempre più il suo rapporto di produzione.

Tornando alla sequenza seguita da Marx, si può ora così sintetizzare: crescita accumulazione/crescita produttività/rivoluzionamento del modo di produzione/approfondimento della sussunzione reale/crescita della composizione organica/limite sbocchi per la produzione di massa/caduta saggio di profitto/crisi/ripresa del processo in forma più accentuata. L'aspetto fondamentale che vuole cogliere Marx con la sua analisi del "movimento del capitale", è il momento centrale di questa sequenza (quello sottolineato!).

Il movimento di superficie del capitale "cela" dunque una dinamica che per Marx è l'essenza stessa del rapporto capitalistico, quella della crescente sussunzione reale del lavoro al capitale. La legge della caduta tendenziale del saggio di profitto ci dà dunque la chiave per comprendere questa dinamica più profonda, che svela la natura (antagonistica) del rapporto di produzione capitalistico. Quella legge infatti mette in moto quei processi, quei fattori, che, nel mentre operano in controtendenza (anche se solo nel breve periodo) a quella caduta, realizzano sempre più il rapporto capitalistico.

L'analisi di Marx tende dunque ad affermare anzitutto il carattere antagonista dell'accumulazione capitalistica. Con l'accumulazione, col rivoluzionario delle "condizioni tecniche e sociali di produzione", il dominio del capitale sul lavoro si accresce sempre più. La crescente produttività del lavoro, invece di consentire più tempo libero, genera più lavoro in intensità e durata, e in generale una crescente estraniamento dell'operaio riguardo alla forza produttiva sociale del lavoro, una sua crescente miseria soggettiva e dipendenza. "Il mondo oggettivo della ricchezza è una potenza estranea che si espande sempre di più di fronte al lavoro" e "assume un'esistenza sempre più ampia e piena". Cresce il rapporto d'espropriazione, di estraneità, sia col prodotto, sia col "lavoro combinato" sia con lo stesso lavoro in quanto "estrinsecazione di vita". Per Marx infatti è in gioco il modo stesso di attività umana...la sussunzione reale la rende sempre più estraniata. Inoltre gli effetti dell'accumulazione antagonista si riflettono oltre la fabbrica, sulla intera riproduzione del rapporto di classe: con il modo di produzione il capitale rivoluziona non solo i rapporti interni alla fabbrica, ma l'insieme dei rapporti sociali.

L'accumulazione, in conclusione, coincide con la riproduzione del rapporto sociale capitalistico e del suo carattere antagonista in forma "sempre più ampia e spessa". E, come dice Marx, "la condizione dell'operaio, qualunque sia la sua mercede deve peggiorare"

E' in questo processo che affonda le sue radici la lotta di classe. L'analisi del movimento del capitale è tutta tesa, in Marx, a dare una base "oggettiva" a questo sbocco.

Ma la "sequenza" indicatoci da Marx non si ferma qui.

La caduta tendenziale del saggio di profitto è la manifestazione dello sviluppo della forza produttiva materiale (macchinari), della potenza scientifica, della sua applicazione alla produzione, nonché dello sviluppo del mercato mondiale e quindi di relazioni universali... Queste condizioni entrano in contraddizione con l'autovalorizzazione del capitale. Il rapporto di capitale entra cioè in contraddizione con lo sviluppo delle forze produttive sociali del lavoro. La crescita della produttività ha il solo scopo di ottenere un maggior pluslavoro, un obiettivo sempre più difficile da raggiungere.

Marx mette anzitutto in evidenza ciò che si cela dietro la caduta del saggio di profitto, il fatto che il capitale è messo in crisi dalla base stessa di produzione che ha generato, dalla natura stessa del proprio modo di produzione. Esso ha dato vita ad un modo di produzione che non può più basarsi sul tempo di lavoro, e quindi sulla appropriazione di tempo di lavoro altrui.

Il modo di produzione capitalistico sviluppa il lavoro scientifico generale, l'applicazione tecnologica delle Scienze, riducendo al minimo il lavoro immediato. Non è più il tempo che l'uomo lavora, ma lo sviluppo del

“sapere sociale generale” dell’“intelligenza generale”, della “conoscenza” (tutti termini usati da Marx), alla base della produzione della ricchezza, del “processo vitale della società”.

Se il lavoro non è più la fonte prima della ricchezza reale, il valore (e quindi il plusvalore) non può esserne più la misura. E ciò non per ragioni “etiche”!, ma proprio perché il capitale in queste condizioni non riesce più a valorizzarsi, continua ad accrescere affannosamente la produttività col fine di appropriarsi di maggior pluslavoro/plusvalore, ma, come si è visto, questa crescita comporta costi economici e sociali sempre maggiori.

D’altra parte se da un lato la tendenziale caduta del saggio di profitto è indice della crisi dell’autovalorizzazione del capitale e del progressivo approfondimento ed estensione dell’accumulazione antagonista e della sussunzione reale del lavoro al capitale, d’altro lato è indice “delle condizioni massime per la riproduzione della ricchezza e quindi dell’individuo sociale”.

Proprio quelle stesse condizioni materiali (modo di produzione in cui scienza e tecnologia svolgono una funzione dominante) che fanno entrare il capitale in contraddizione con se stesso, generando l’antagonismo di classe e le crisi, sono le condizioni materiali per il passaggio ad un modo di produzione non più basato sul tempo di lavoro come unica fonte della ricchezza. Lo sviluppo della produttività del lavoro e quindi del modo di produzione specificamente capitalistico, se da un lato porta con sé il processo di sussunzione reale e quindi la lotta di classe, d’altro lato crea le condizioni oggettive (scienza, ecc...) e soggettive (sviluppo relazioni sociali), perché la lotta di classe possa risolvere la contraddizione del capitale. Crea le condizioni cioè per un modo di produzione in cui la ricchezza non sia più limitata e dipendente dal tempo di pluslavoro, ma il cui metro sia il tempo disponibile, il cui scopo sia lo sviluppo complessivo dell’individuo, basato su un nuovo modo dell’attività umana. Un modo di produzione in cui lo sviluppo del sapere generale sociale, della scienza e della sua applicazione alla produzione, e “l’articolazione sociale della produzione complessiva”, siano messi al servizio di una riduzione del tempo di lavoro, per l’affermazione di una nuova forma dell’attività umana dedita allo “sviluppo delle capacità umane che è fine a se stesso”.

Dunque: sviluppo della produttività per ridurre il tempo di lavoro, come base per lo sviluppo dell’individuo sociale. L’appropriazione sociale delle forze produttive è il mezzo finalizzato a questo scopo.

BIBLIOGRAFIA

P. Artus -La Nouvelle economie

M. Husson- La grand Bluff capitaliste

AAVV- Globalizzazione dei mercati e orizzonti del capitalismo (Laterza)

F. Rampini –Dall’euforia al crollo

B.Harrison –Agile e snella

S.Amin -Oltre il capitalismo senile

C. Thurow- Giappone oltre la crisi

M.Cartosio- L’autunno degli Stati Uniti

Graziani- L’economia mondiale in trasformazione

M.Deaglio- La fine dell’euforia

Colajanni- Il miracolo Americano

M.J Mandel-Internet Depression

R.Boyer- La croissance, dèbut de siecle

S.Rossi- La nuova economia

Atlante- Le monde diplomatique

D.Salvatore- Economia monetaria internazionale

G.Nardozi- I rapporti tra finanza e distribuzione del reddito.
Un’interpretazione dell’economia di fine secolo

Marx-Grundrisse

Marx-Teorie sul plusvalore

Marx – Il capitale

Banca D’Italia- Bollettini 2000/01/02

B. Lamborghini- Tecnologie informatiche e società dell’informazione

