

COUNTDOWN

STUDI SULLA CRISI

VOL.III

Indice

**Qualche riferimento al rapporto tra
Information Technology e produttività**

di Antonio Pagliarone

**L'instabilità storica del capitale: la tendenza alla caduta del
saggio di profitto dal XIX secolo**

di Esteban Ezequiel Maito

**La Politica del debito pubblico:
neoliberismo, sviluppo capitalistico
e la ristrutturazione dello stato**

di Wolfgang Streeck

Il meccanismo del plusvalore relativo

di Francisco Paulo Cipolla

**Lavoro contro capitale
nelle economie in transizione**

Cosa direbbe Karl Marx?

di Alexei Izyumov e John Vahaly

**Si riuscirà a dimostrare che Marx
aveva ragione?**

di Andrew Glyn

**Il rapporto funzionale tra divisione del lavoro
e outsourcing**

di Wilfred I. Ukpere e Mohammed S. Bayat

Sitologia

Countdown. Studi sulla crisi VOL. III

Redazione:

- Antonio Pagliarone, posta: antonio.pagliarone@fastwebnet.it
 - Gaetano De Marco, posta: balda.demarco@gmail.com
 - Doriana Mascolo, posta: doriana.mascolo@fastwebnet.it
 - Renato Varani, posta: r.varani@libero.it
- Traduzioni: a cura della redazione

Prima edizione, Novembre 2018.
© Asterios Abiblio Editore, Trieste
posta: asterios.editore@asterios.it
www.asterios.it

I diritti di memorizzazione elettronica,
di riproduzione e di adattamento totale o parziale
con qualsiasi mezzo sono riservati.

FINITO DI STAMPARE NEL MESE DI OTTOBRE 2018
DA PRINTBEE – NOVENTA PADOVANA

ISBN: 978-88-9313-092-9

IN PREPARAZIONE

Countdown. Studi sulla crisi VOL. IV

ISBN: 9788893131162, pag. 160, € 15,00

USCITA IN LIBRERIA GENNAIO 2019

Collana: *Countdown. Studi sulla crisi*

VOLUMI MONOGRAFICI DISPONIBILI

1.

Paresh Chattopadhyay, Paolo Giussani, Gregory Grossman,
G. I. Khanin, Oleg Khlevnyuk, Mark Harrison, Simon Pirani,
Paul Craig Roberts, Jacques Sapir

Sviluppo e declino dell'economia sovietica

Gennaio 2018, ISBN: 9788893130318, pag. 368, €35,00

2.

Germà Bel, Mark Harrison, Ulrich Herbert, Larry Liu,
Otto Nathan, Peter Robinet

La politica economica del nazionalsocialismo

Settembre 2018, ISBN: 9788893130950, pag. 272, € 27,00

3.

Joel Andreas, Kam Wing Chan, Zhao Feng, Chloé Froissart,
Hung Ho-Fung, Peter Nolan, Christine Peltier, Tim Pringle,
Au Loong Yu, Zhang Yu

Il mistero del dragone.

La dinamica economica della Cina

Novembre 2018, ISBN: 9788893130875, pag. 256, € 27,00

Introduzione

Ormai non si contano più gli articoli e le pubblicazioni in cui si fa riferimento ai miracoli generati dall'introduzione dell' Information Technology e della Microelettronica più in generale. Questa tesi, sostenuta anche da certa letteratura spazzatura, è divenuta ormai un luogo comune anche dopo la crisi globale del 2007-08, ma ciò che meraviglia è il fascino che esercita presso quegli ambienti che di solito si ritengono più attenti al reale andamento delle cose; comunque tra gli osservatori che hanno analizzato il fenomeno empiricamente esistono pareri piuttosto contrastanti.

Rispetto alle affermazioni sulla inesauribile capacità del capitale di ripristinare il saggio di profitto, e sulla sua vitalità, che considerano il modo di produzione come un fenomeno naturale e quasi astorico, alla luce delle prove empiriche occorre affermare la sua inevitabile fragilità storica.

Anche se gli osservatori ufficiali e non, tendono a sminuire lo stato delle cose facendo presagire una sorta di "ripresa", la situazione viene ulteriormente complicata dalla struttura di classe emersa con il neoliberismo che ha permesso lo spostamento del surplus verso i profitti ed il consumo dei ricchi, cosa che sta deprimendo l'accumulazione di capitale. Senza una profonda trasformazione strutturale di questa forma sociale c'è poco spazio per una ripresa sostenuta dell'accumulazione. Cosa ci riserva il futuro?

A partire dagli anni '70 nelle economie capitaliste democratiche si è diffuso un aumento del debito pubblico generalmente accompagnato tra l'altro da una crescita economica debole, da un aumento della disoccupazione e delle disuguaglianze, da una crescente resistenza fiscale e da un declino della partecipazione politica. Dopo una fase iniziale di consolidamento fiscale negli anni '90, il debito pubblico in seguito alla Grande Recessione ha subito un incremento che non ha precedenti. I rinnovati sforzi di consolidamento, sotto la pressione dei "mercati finanziari", indicano un calo generalizzato della spesa pubblica, in particolare di quella discrezionale, e degli investimenti; inoltre si è verificato un ampio ridimensionamento delle funzioni dello Stato e la loro privatizzazione.

Se limitiamo la nostra visione della lotta di classe al livello del conflitto per la determinazione dei salari monetari, in seguito si realizzano le condizioni per le quali il plusvalore rela-

In che modo cambierà la distribuzione dei redditi e quali saranno le implicazioni economiche e politiche?

tivo richiede un tentativo deliberato da parte della classe capitalista a comprimerli. Tuttavia, esistono condizioni che non richiedono alcuno sforzo da parte dei capitalisti per far aumentare il pluslavoro. Se un aumento del saggio del plusvalore può essere ottenuto senza lotta di classe, allora l'interesse permanente dei capitalisti nel dividere i lavoratori si può dire che non faccia parte del concetto di capitale.

Marx sosteneva che, con l'evoluzione del capitalismo, i lavoratori avrebbero ricevuto una quota sempre minore del reddito nazionale, tuttavia l'esperienza del secolo scorso non ha dimostrato questa previsione. Tuttavia, l'ingresso nell'economia mondiale di una massa enorme di forza lavoro dalla Cina e dall'India potrebbe anche rivelare che, dopo tutto, Marx aveva ragione, ma in ogni caso ci suggerisce che sarà di nuovo interessante prendere in esame le quote del reddito nazionale che vanno ai diversi soggetti della produzione. Le tendenze che emergono nell'economia mondiale sembrano destinate a riportare al centro della scena la questione più importante per gli economisti classici – in che modo cambierà la distribuzione dei redditi e quali saranno le implicazioni economiche e politiche?

Considerando che in precedenza la divisione del lavoro veniva localizzata, attualmente è stata internazionalizzata e globalizzata per fornire ai capitali un ulteriore sostegno per sfruttare il lavoro a livello globale. Quindi, la logica dell'outsourcing non può essere esclusa dalla logica reciproca della divisione di lavoro.

I lavoratori dei paesi dell'ex Unione Sovietica non hanno svolto un ruolo attivo nella formazione del nuovo sistema capitalista ed hanno sofferto le conseguenze sotto forma di vessazione dei salari, una sfavorevole redistribuzione fiscale ed una maggiore disuguaglianza.

Nel dopoguerra il ruolo dello stato nel welfare crebbe rapidamente in tutti i paesi capitalisti avanzati come dimostra il tasso di crescita significativo delle spese statali e della tassazione ma in particolare delle spese sociali. Purtroppo quando cerchiamo di riflettere sul finanziamento del welfare state veniamo fuorviati in quanto ci concentriamo esclusivamente sull'aumento delle spese sociali anche se la tassazione è cresciuta velocemente allo stesso modo. Un saldo positivo, rappresenta un supplemento ai salari degli operai, un trasferimento netto dallo Stato agli operai; ma quando è negativo rappresenta una tassa netta sugli operai ossia un trasferimento nella direzione opposta.

Qualche riferimento al rapporto tra Information Technology e produttività

di Antonio Pagliarone*

Ormai non si contano più gli articoli e le pubblicazioni in cui si fa riferimento ai miracoli generati dall'introduzione dell' Information Technology e della Microelettronica più in generale. Questa tesi, sostenuta anche da certa letteratura spazzatura¹, è divenuta ormai un luogo comune anche dopo la crisi globale del 2007-08²; comunque ciò che meraviglia è il fascino che esercita presso quegli ambienti che di solito si ritengono più attenti al reale andamento delle cose; in ogni caso tra gli osservatori che hanno analizzato il fenomeno empiricamente esistono pareri piuttosto contrastanti. La pubblicistica che supporta incrementi sostenuti della produttività utilizza per avvalorare tale ipotesi i dati ufficiali degli Stati Uniti relativi alla produttività media nelle imprese non manifatturiere, specie nel settore dei servizi. In questi casi il concetto di produttività è a dir poco indeterminato in quanto contrasta con la logica: il valore statistico della produttività (del lavoro) è dato da Q/L , dove L indica la somma di ore lavorate in un certo settore in un anno e Q il prodotto netto *reale* annuo (ossia depurato dalla variazione dei prezzi dei beni) dello stesso settore. In molti casi nei servizi cosa sia Q non si può sapere per cui la produttività è un concetto statisticamente sensato solo per agricoltura e industria, in particolare il settore manifatturiero, trasporti e utilities (elettricità, acqua, gas). Quindi per avere un quadro più corrispondente alla realtà andrebbe esaminato *solo* l'andamento della produttività nell'industria e soprattutto nel processo produttivo della manifattura. Nell'affrontare empiricamente la questione occorre fare riferimento all'economia degli Stati Uniti che, come è stato più volte sottolineato, è l'unica a presentare dati statistici di una certa consistenza e rilevanza, pur con le precisazioni che faremo in seguito sulla validità degli stessi.

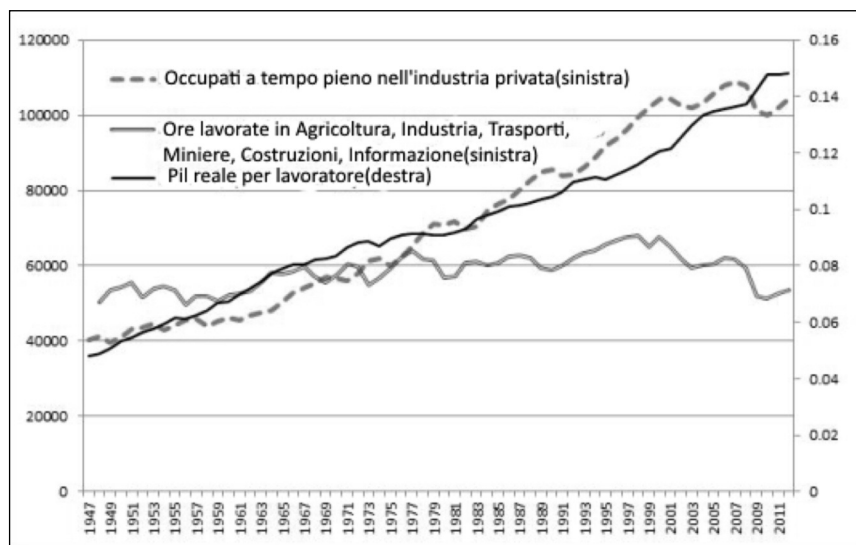
Nella Figura 1 viene rappresentato l'andamento della produttività, intesa come PIL reale per lavoratore, e degli occupati a tempo pieno nell'economia USA dal quale risulta che le due grandezze sono aumentate generalmente allo stesso modo. Si nota che a partire dalla metà degli anni '70 la curva relativa all'andamento crescente dell'occupazione industriale si divarica rispetto a quella del PIL per lavoratore che cresce sempre di meno. Interessante è la curva relativa alle ore lavorate nei settori produttivi indicati che appare permanentemente costante per la maggior parte del periodo e, raggiunto il picco

L'ingenuo mondo antico appare come un mondo superiore. E lo è effettivamente, dovunque si cerchi un'immagine compiuta, una forma e dei contorni ben definiti. Esso è soddisfazione da un punto di vista limitato, mentre il mondo moderno lascia insoddisfatti, oppure, se appare soddisfatto, è *triviale*.
(Karl Marx "Per la Critica dell'Economia Politica")

* antonio.pagliarone@fastwebnet.it.
Gennaio 2016.

¹ Come il famoso articolo di Peter Schwartz and Peter Leyden apparso su Wired (Issue 5.07) nel 1997 <http://archive.wired.com/wired/archive/5.07/longboom.html> cui è seguito il loro libro "The Long Boom" oppure "La fine del lavoro" di J Rifkin. In Italia il rappresentante più gettonato di questa corrente che produce letteratura aeroportuale è Federico Rampini con svariati articoli e con il libro *New Economy: una rivoluzione in corso* del 2000.

² Un esempio significativo di questo Neo Futurismo è rappresentato dal bestseller di Eric Brynjolfsson ed Andrew McAfee *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies* W. W. Norton & Company, 2016.

Figura 1. Usa: occupazione e produttività, 1947-2012

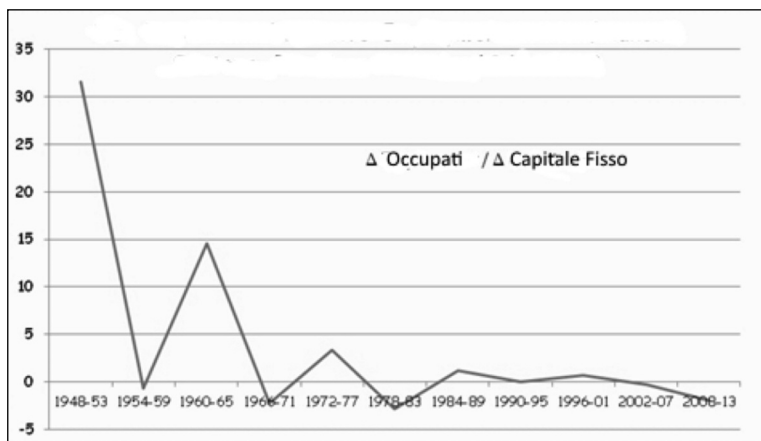
verso la fine degli anni '90, inizia a declinare. In realtà occorre precisare che tale grandezza è di difficile rilevazione in quanto le statistiche ufficiali tendono a sottostimare un fenomeno piuttosto noto a tutti: l'orario di lavoro ha continuato ad aumentare nel corso degli ultimi decenni e non certo a diminuire, superando e di molto le canoniche 40 ore settimanali. Per questo motivo è piuttosto difficile ricavare con precisione l'andamento della produttività reale e di conseguenza ci dobbiamo affidare ai dati ufficiali.

Bisogna premettere che in generale la produttività non può manifestare violente impennate se non durante le recessioni, pur essendo registrata come vera dai dati: se la produzione diminuisce in maniera sostenuta e non viene utilizzata gran parte del lavoro, il rapporto Q/L subisce un crollo improvviso. Nelle fasi normali dell'economia la produttività quindi presenta la tendenza ad una crescita di lungo periodo caratterizzata appunto da oscillazioni.

Nel grafico di figura 1 possiamo osservare che a partire dalla metà degli anni '80 la curva relativa al PIL reale per operaio (linea nera) presenta una pendenza sempre meno pronunciata e questo indica un rallentamento della produttività, rilevata anche da Robert Gordon³, che è in netto contrasto con coloro che blaterano di una trasformazione della qualità del lavoro determinata dall'introduzione dell'Information Tecnology che la quale avrebbe garantito a tal punto la possibilità di ridurre i costi dei mezzi di produzione grazie all'utilizzo delle nuove

³ Robert Gordon *U.S. Productivity Growth: The Slowdown Has Returned After a Temporary Revival* Northwestern University and NBER paper n°25 Spring 2013. <http://www.csls.ca/ipm/25/ipm-25-gordon.pdf>

Figura 2. Incrementi dell'occupazione relativa nei settori non finanziari degli Stati Uniti (periodi quinquennali dal 1948 al 2013)



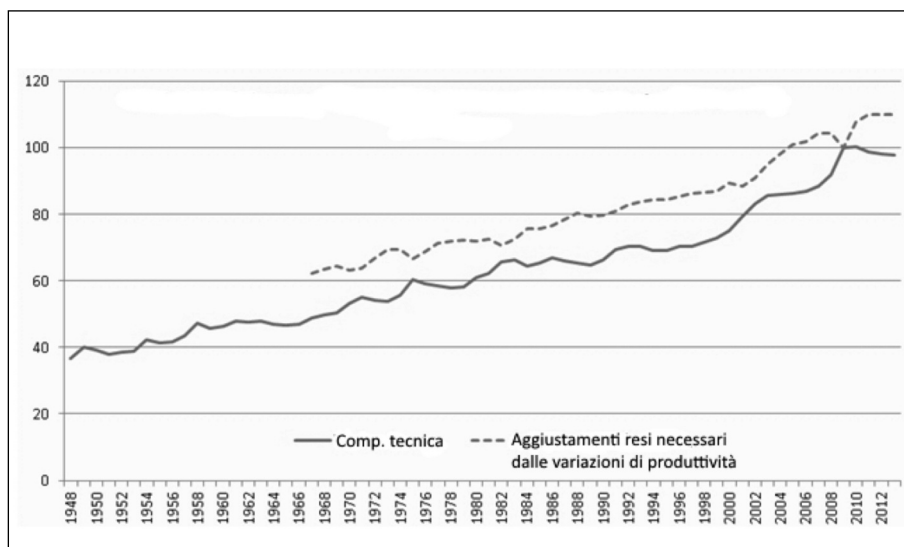
tecnologie da renderle alla portata di tutti. Queste illusioni hanno generato una rivoluzione nel concetto di lavoro salariato fino a sviluppare l'ideologia dell'auto-imprenditoria.

Il grafico di figura 2 è forse ancor più illuminante perché illustra quanta occupazione in più crea ogni successivo investimento in capitale fisso.

Si noti che il rapporto tra nuovi investimenti e nuova occupazione aumenta fino alla metà degli anni '60 per poi diminuire continuamente e tendere a zero, fino a raggiungere valori negativi dopo la Great Recession; questo dimostra che ogni successiva unità di investimento netto in capitale fisso tende a generare una corrispondente quantità di occupazione inferiore sino ad entrare nella regione negativa. Giussani precisa che "Il grafico non implica che l'occupazione debba per forza aumentare sempre più lentamente, ristagnare o addirittura diminuire ma solo che il saggio di accumulazione deve tanto più accrescersi quanto più il rapporto nel grafico declina se il livello di occupazione deve aumentare in misura costante"⁴. Quindi se fosse vero quanto vanno affermando i teorici dell'Information Age dovremmo osservare una tendenza crescente del rapporto tra lavoratori e capitale fisso; infatti se quest'ultimo continuasse a diminuire, non solo in termini assoluti ma anche rispetto alla nuova forza lavoro impiegata, i valori di quest'ultima sarebbero simili per lo meno a quelli dei primi stadi della manifattura quando una massa enorme di lavoratori utilizzava pochi strumenti di lavoro che costituivano dei semplici prolungamenti del corpo umano e il livello di pro-

⁴ P. Giussani "Capitale fisso e guruisimo" (paper non pubblicato). I grafici aggiornati provengono da P. Giussani che ringrazio.

Figura 3. Composizione tecnica del capitale nel settore non finanziario USA. 1948-2013



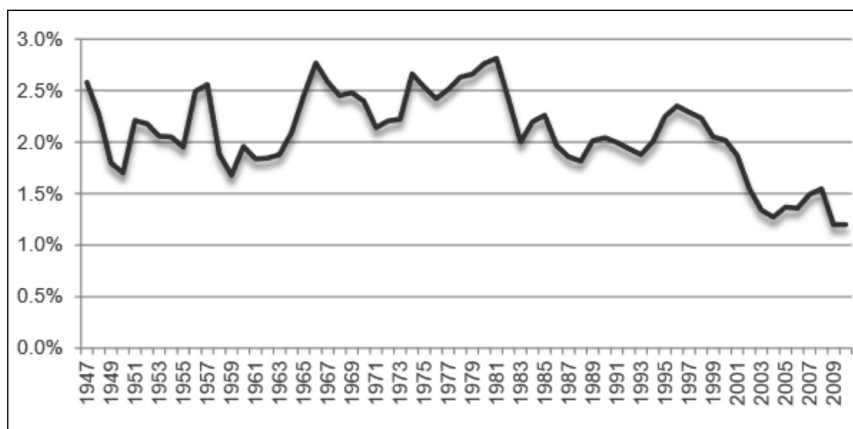
Fonte: BEA.

duttività dipendeva essenzialmente dal grado di specializzazione dei lavoratori. Il mito secondo il quale nell'epoca attuale vi sarebbe un ritorno moderno alla tecnica produttiva della manifattura su base microelettronico-informatica è stato sostenuto fino alla nausea da certi osservatori superficiali, totalmente succubi dei luoghi comuni correnti, naturalmente senza mostrare alcuna evidenza empirica.

Molto più interessante è il grafico di figura 3, relativo all'economia USA dal 1948 al 2013, in quanto rappresenta l'andamento del rapporto fra lo stock di capitale fisso non residenziale (in termini monetari deflazionati) e il lavoro impiegato (come numero di ore lavorate per singolo lavoratore), che costituisce la composizione tecnica del capitale relativo all'economia USA dal 1948 al 2013, così come viene considerata da Marx.

La linea tratteggiata del grafico mostra l'andamento della composizione tecnica aggiustato in relazione alle variazioni dell'utilizzo della capacità. Si può notare che nel periodo tanto mitizzato dell'Information Technology tra il 1985 e il 2000 la composizione tecnica aumenta poco mostrando l'inconsistenza della tesi dell'introduzione delle nuove tecnologie nella produzione manifatturiera ma aumenta nel periodo successivo per effetto della crisi del 2000-2002 (crisi asiatica vedi figura 7) e della Great Recession del 2008-2010 durante le quali si verifica una drastica diminuzione dell'occupazione e i lavora-

Figura 4. Investimenti fissi rispetto al PIL nell'industria manifatturiera degli Stati Uniti dal 1949 al 2010



tori rimasti subiscono un aumento dell'intensità del lavoro (vedi oltre).

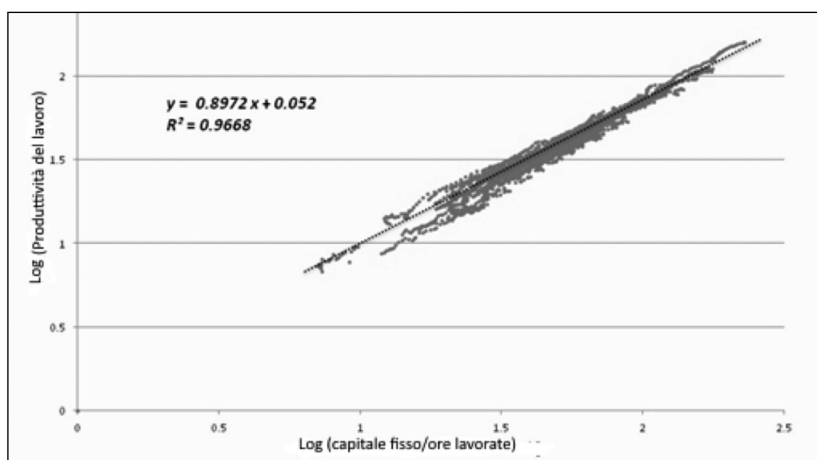
Una critica ulteriore al mito secondo il quale le vecchie tecnologie, che hanno permesso sinora l'accumulazione, siano state sostituite dalle nuove in grado di generare un nuovo boom e una nuova qualità del lavoro si basa semplicemente sull'assunto che se il capitale fisso stesse diventando sempre più "piccolo", sempre più a buon mercato e sempre più diffuso, ad un certo punto dovremmo osservare nel grafico una diminuzione della composizione tecnica. Per la precisione dovremmo osservare un aumento durato grosso modo dal dopoguerra sino all'inizio-metà anni '80, periodo dominato dalle "vecchie" tecnologie, e successivamente un'inversione netta della tendenza e con l'avvento di una fase di diminuzione della composizione tecnica tanto più pronunciata quanto più le nuove tecnologie sostituiscono le vecchie. Dal grafico 3 non si osserva un fenomeno del genere.

Dal grafico di figura 3 relativo agli Stati Uniti è facilmente osservabile una continua crescita della composizione tecnica, dovuta alla continua introduzione di macchinario nella produzione, sino ai primi anni '70, ma un rallentamento nel periodo successivo.

Infatti possiamo notare dal grafico di figura 4 che gli investimenti fissi rispetto al PIL nel settore manifatturiero degli Stati Uniti crescono, con le dovute oscillazioni, dalla fine della IIGM fino al picco del 1980, quindi osserviamo un continuo declino fino ai primi anni 2000 quando suo valore è minore dell'1,5% circa rispetto a quello registrato nel 1950.

Fonte: Bureau of Economic Analysis, Fixed Assets Accounts (table 3.7ES, investment in private fixed assets by industry; accessed January 23, 2012), http://www.bea.gov/iTable/index_FA.cfm; Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts (table 1.15, gross domestic product; http://www.bea.gov/iTable/index_nipa.cfm).

Figura 5. Composizione tecnica rispetto alla produttività del lavoro 1950-2011 in 187 nazioni



Fonte: PennWorld tables

Ma la cosa non vale solo per gli Stati Uniti. Nel grafico riportato in Figura 5 risulta evidente in maniera stupefacente la stretta correlazione tra composizione tecnica e produttività relative a 187 nazioni nel periodo 1950-2011. Sul lungo periodo l'aumento della produttività del lavoro è legata all'andamento di tale rapporto e in particolare si osserva che negli ultimi trent'anni non si è verificato alcun cambiamento evidente a parte un rallentamento della crescita di entrambe i fattori dovuto alla scarsa accumulazione nello stesso periodo.

In effetti se le nuove tecnologie, sempre più piccole e facilmente utilizzabili, avessero preso il posto delle vecchie, la composizione tecnica avrebbero subito un netto declino mentre la produttività avrebbe dovuto impennarsi; fenomeni totalmente assenti in tutti grafici riportati sinora.

Un altro fattore importante che occorre prendere in esame è il grado di invecchiamento del capitale fisso indicatore di una sempre maggiore non sostituzione del macchinario con presunte "nuove tecnologie".

Dal grafico di figura 6 si nota che l'età media delle strutture e degli impianti hanno subito una diminuzione dal dopoguerra fino alla fine degli anni '70, grazie ad un crescente grado di sostituzione. A partire dagli anni '80 sino ad oggi risulta evidente che la loro sostituzione ha subito un rallentamento per cui la loro età media è passata, a seguito di dati rilevati attualmente⁵, dal valore minimo dei primi anni '80 a livelli pari rispettivamente al 38.3% e al 35.6% della loro età massima

Come si nota nel grafico di figura 7, negli Stati Uniti l'occupazione nella manifattura raggiunge il picco nel 1979 dopo di

⁵ Vedi Paolo Giussani *Profitti ed Accumulazione dal Dopoguerra* 2015. Paper non pubblicato.

Figura 6. Età media (in anni) degli elementi del capitale fisso negli USA (1936-2014)

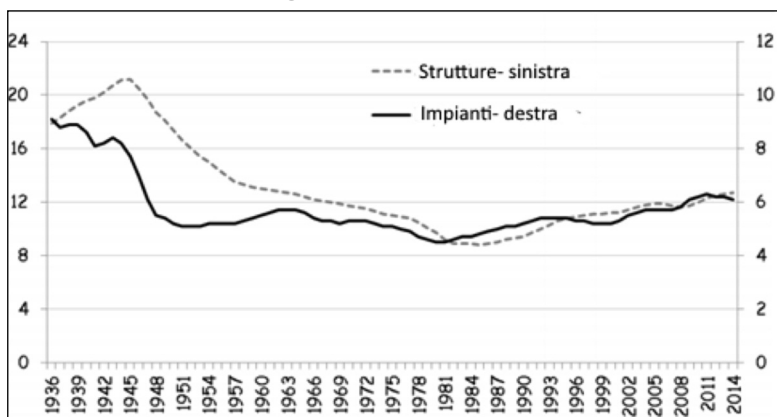
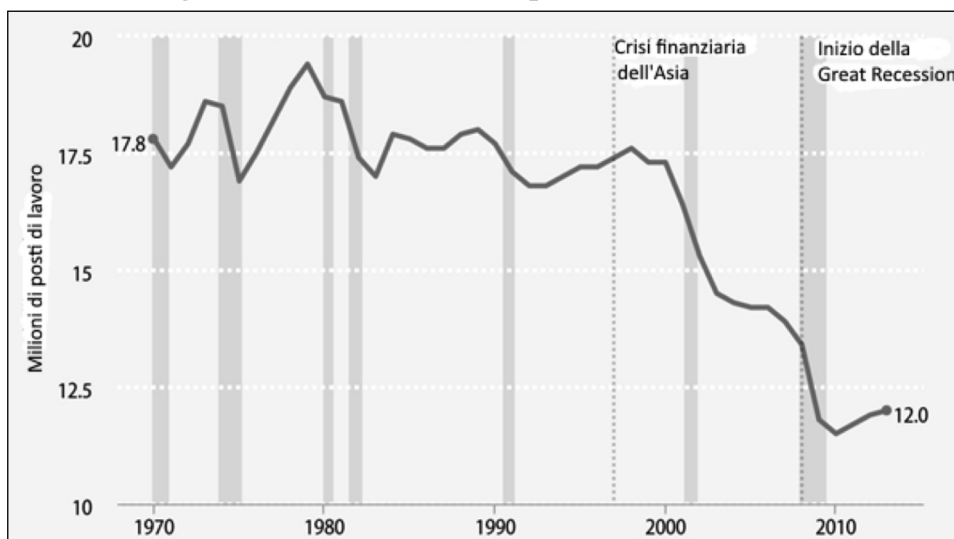


Figura 7. Andamento dell'occupazione USA 1970-2014

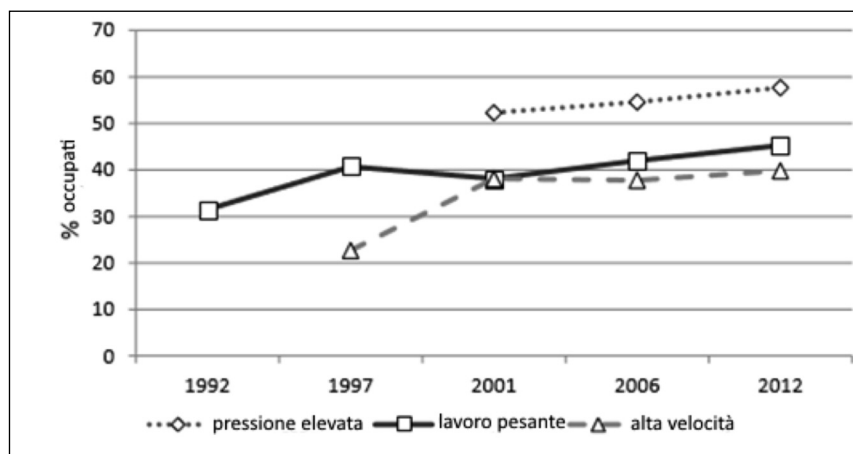


che continua a diminuire con perdite moderate verso la fine degli anni '90, sicuramente per effetto del settore che produce IT; ma nel primo decennio del nuovo millennio assistiamo a perdite nell'occupazione, che non hanno precedenti, pari a 5,8 milioni di posti di lavoro, quasi un terzo della forza lavoro americana⁶. La causa è nelle ristrutturazioni e nel continuo ricorso all'outsourcing verso la Cina e verso paesi con salari estremamente modesti, senza dimenticare le varie crisi sino alla Great Recession del 2008. Se facciamo un raffronto con l'andamento della composizione tecnica notiamo appunto che

Nota: Le aree in grigio rappresentano le recessioni.

Fonte: Bureau of Labor Statistics (2014).

⁶ U.S. Bureau of Labor Statistics, International Labor Comparisons (Annual labor force statistics, 1970-2012. <http://www.bls.gov/ilc/tables.htm>).

Figura 8 Intensificazione del lavoro nel Regno Unito 1992-2012

a partire dai primi anni 2000 un numero molto ridimensionato di lavoratori utilizza sempre più lo stesso macchinario, sempre meno rinnovato. La diminuzione della forza lavoro non è stata quindi determinata da un capitale fisso maggiore e più moderno come amano affermare gli illusionisti della rivoluzione tecnologica ma semplicemente dalle recessioni del nuovo secolo.

Ormai viene riconosciuto da tutti che negli ultimi trent'anni si è verificato un considerevole e universale aumento dell'intensità del lavoro in tutta l'economia mondiale. L'intensità del lavoro è un concetto ambiguo e include molti elementi: l'aumento dei ritmi, dei tempi e dei carichi di lavoro, la spinta verso limiti massimi, un lavoro sempre più faticoso e orari sempre più prolungati e impossibili da sopportare.

Purtroppo finora sono in pochi – specialmente nelle misurazioni statistiche – a considerare il ruolo giocato da questa variabile, poiché secondo i criteri attualmente in vigore la produttività e l'intensità del lavoro vengono considerate coincidenti in quanto la forza lavoro non viene riconosciuta come una merce. Di conseguenza non è stato prodotto alcun indice statistico per la misurazione della variazione dell'intensità del lavoro ossia del suo consumo, distinguendolo dalle variazioni di produttività così da poter rilevare la sua influenza sulla distribuzione del reddito, sui profitti e quant'altro. In uno studio pubblicato nel 2012 di Alan Felstead, Duncan Gallie, Francis Green e Hande Inanc dal titolo *Work Intensification in Britain*⁷ si può estrarre il grafico di figura 8 ottenuto attraverso una inchiesta fatta su un numero considerevole di lavoratori del Regno Unito.

⁷http://www.cardiff.ac.uk/__data/assets/pdf_file/0006/118653/5.-Work-Intensification-in-Britain-mini-report.pdf

Gli autori sottolineano che tra il 1992 e il 1997 l'intensità del lavoro è aumentata di nove volte rimanendo poi stabile fino al 2006; nei sei anni successivi essa è aumentata di tre volte. Nell'inchiesta di questi studiosi è stato verificato che coloro che hanno dichiarato di essere stressati sino ai limiti sono passati dal 52% del 2001 al 55% del 2006 fino al 58% nel 2012⁸. In realtà in questo e in altri studi l'intensità del lavoro si tende a considerare l'intensità del lavoro un effetto dell'introduzione delle nuove tecnologie senza minimamente prendere in considerazione la concorrenza all'interno della forza lavoro e il declino dell'azione sindacale a sua difesa; e l'insicurezza poi gioca un ruolo importante nella fase iniziale dell'occupazione, in cui diviene determinante la pressione della concorrenza fra i venditori di forza lavoro; in seguito va scemando e sostituita dai meccanismi perversi della riorganizzazione del lavoro caratteristici di questa barbara era moderna.

Recentemente sono stati prodotti degli studi ergonomici sull'intensità del lavoro, partendo dai primi effettuati da Barzel nel 1973⁹ e segnalati in un paper interessante di Alexis Ioannides e Stavros Mavroudeas¹⁰. Questi ultimi sostengono infatti che "per quanto riguarda la questione della definizione di intensità, in questi esperimenti la si approssima mediante l'utilizzo della velocità o la frequenza con cui vengono eseguiti movimenti predeterminati¹¹. Questa velocità o frequenza è in rapporto (verificato e quantificato) con lo stress fisiologico, la fatica del lavoratore e con l'output prodotto. Questa scoperta fornisce un'ulteriore verifica del rapporto tra intensità e velocità di lavoro.... Un altro risultato semantico significativo di queste ricerche ergonomiche è il fatto che l'organismo umano riesce sostenere un ritmo stabile di lavoro (intensità stabile) per tutta la giornata lavorativa (qualunque ne sia la durata). Quando inizia una giornata lavorativa di intensità stabile, le caratteristiche biometriche critiche, come la frequenza cardiaca di riserva e l'assorbimento iniziale di ossigeno relativo¹² cominciano ad aumentare nei primi minuti di lavoro, rispetto ai valori che avevano prima di iniziare. Ma dopo pochi minuti i suddetti indicatori smettono di aumentare e si stabilizzano per il resto della giornata lavorativa. Questa è una chiara indicazione dell'adattamento dell'organismo umano al processo lavorativo. Solo dopo un lungo periodo di tempo (che si protrae per diverse ore) i valori di questi indici iniziano ad aumentare nuovamente. Questo fenomeno è osservato alla fine del turno e viene considerato come un'indicazione della fatica. Tali studi però sono ancora a un livello iniziale per quanto riguarda le rilevazioni dell'intensità del lavoro riferita alle varie tipologie di occupazione ai vari settori e all'interno dello stesso set-

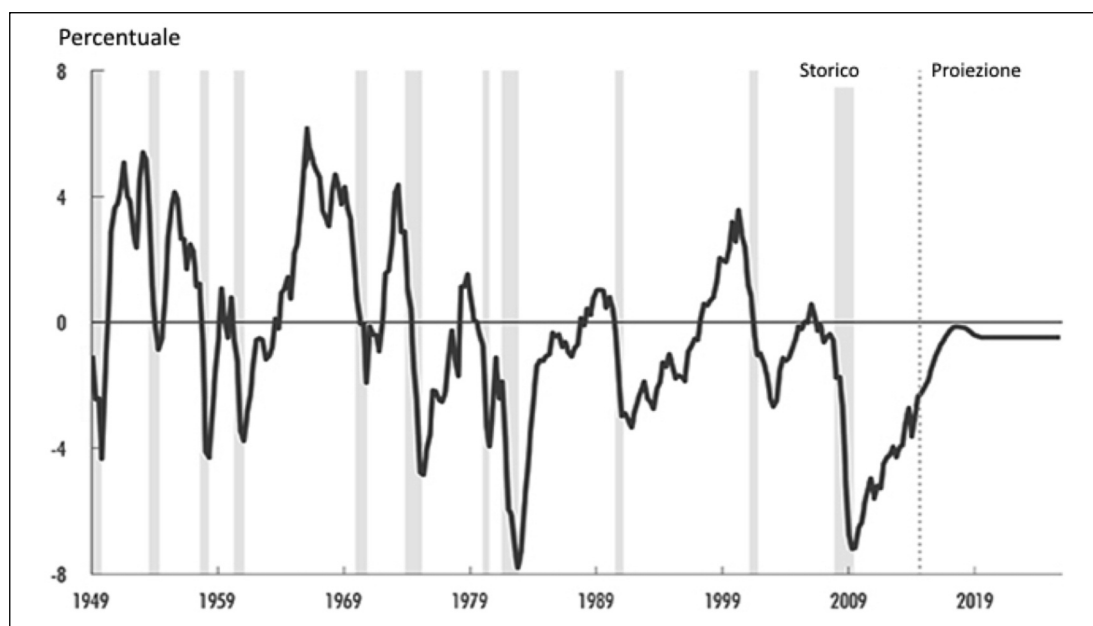
⁸ Nello studio *Good Work, High Performance and Productivity* del prof Stephen Bevan, Direttore del The Centre for Workforce Effectiveness, pubblicato nel Maggio 2012 dalla The Work Foundation e reperibile sul web, si nota dal grafico n 2 che, da una inchiesta sui lavoratori di 15 paesi europei, tra il 1991 ed il 2005 si è verificata una intensificazione del lavoro in gran parte di essi e mediamente si è passati dal 35% del 1991 al 43% nel 2005.

⁹ Barzel Y., (1973), "The Determination of Daily Hours and Wages", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87, No. 2, pp. 220-238.

¹⁰ "A Model for the Relationship between Working Time and the Intensity of Labour" apparso sul 5-2 del *Bulletin of Political Economy* 2011.

¹¹ Hsin e Mao "Relationship between maximum acceptable work time and physical workload" *Ergonomics*, 45:4, 280-289 https://www.researchgate.net/publication/11343142_Relationship_between_maximum_acceptable_work_time_and_physical_workload.

¹² La "frequenza cardiaca relativa" (FCR) è la frequenza cardiaca (battiti al minuto) durante il processo di lavoro rispetto alla frequenza cardiaca in condizioni stabili (a riposo). Il "consumo di ossigeno relativo" (RVO₂) è il consumo di ossigeno dell'organismo durante il processo di lavoro rispetto al consumo di ossigeno in condizioni stabili (vedi Hsin e Mao, 2002). $[FCR = (FC \text{ del lavoro} - FC \text{ a riposo}) / (FC \text{ max} - FC \text{ a riposo}) \times 100\%$, dove FC max è la frequenza cardiaca massima, e FC a riposo è il livello di frequenza cardiaca a riposo. La FC del lavoro è la frequenza cardiaca media durante il processo lavorativo. Allo stesso modo, è stato definito il consumo del volume di ossigeno relativo $RVO_2 = (VO_2 \text{ durante il lavoro} - VO_2 \text{ a riposo}) / (VO_2 \text{ max} - VO_2 \text{ a riposo}) \times 100\%$. Nel lavoro industriale viene scelto spesso la FCR come indicatore del carico di lavoro fisico associato alla dinamica del lavoro muscolare.

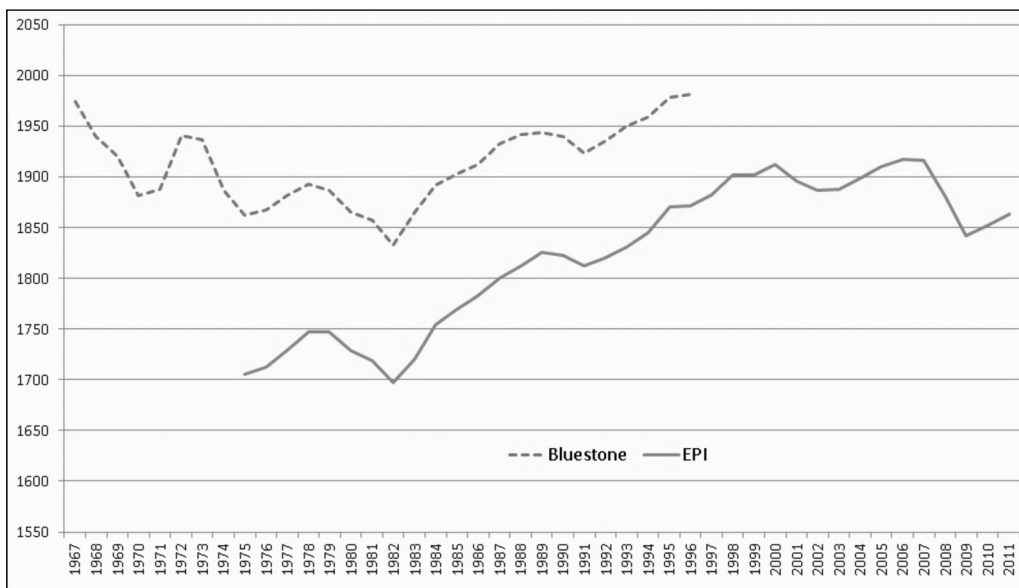
Figura 9. Output reale/ Output potenziale reale (CBO) nei settori non agricoli (1949-2015)

Fonte: Congressional Budget Office Febbraio 2015.

tore ai diversi suoi compartimenti. Sono sicuro che nei prossimi decenni tali ricerche ci aiuteranno a trattare la questione dell'intensità del lavoro con maggiore precisione.

Poiché non esistono ancora dei metodi diretti per misurare l'andamento dell'intensità del lavoro potremmo utilizzare la correlazione tra questa e l'intensità d'uso del capitale fisso: se quest'ultima aumenta allora l'intensità del lavoro sarà necessariamente cresciuta. Purtroppo le stime ufficiali del grado di utilizzo della capacità produttiva presentano delle oscillazioni di breve periodo e non di lungo periodo per cui non è possibile valutarne l'andamento sul lungo termine. L'unica misura dell'utilizzo di capacità produttiva, come suggerisce Giussani, che si discosta lievemente dalla norma e rispecchia anche oscillazioni di lungo periodo è quella fornita dal Congressional Budget Office (CBO) americano che la utilizza per ottenere la misura del potential output. Volendo stimare l'andamento dell'intensità del lavoro mediante il rapporto fra la serie dell'actual output e quella del potential output del CBO si ottiene il quadro esposto dal grafico di figura 9 dove si osserva che l'andamento della serie segue un trend declinante fino al 1982 e un trend ascendente nel periodo successivo.

Si nota che dal picco del 1967 sino alla fine degli anni '70 la tendenza è declinante indicando che il lavoro speso per unità

Figura 10. Orario di lavoro medio annuale per operaio dell'economia USA 1967-2011

di prodotto diminuisce costantemente in seguito all'accumulazione, ma dopo i primi anni '80 vi è una tendenza al rialzo, osservabile anche dal grafico di figura 1, associata a un andamento crescente del Pil reale per operaio, "in quanto nel computo delle produzioni nette settoriali reali è stato introdotto l'hedonic price index (hpi) e quasi solo per merito del particolare sottosettore del settore manifatturiero che produce computer e affini, dove lo hpi ha potuto sviluppare i propri maggiori effetti, altrimenti sarebbe bellamente proseguita come di fatto lo è nelle stime che evitano di impiegare lo hpi"¹³.

Ad esempio, un computer di ultima generazione non è comparabile a quelli prodotti solo dieci anni fa per cui si è pensato di inserire la potenza di elaborazione dell'hard disk cioè il numero di informazioni erogabili in un secondo¹⁴ nel calcolo del suo output. In seguito prenderemo maggiormente in considerazione il settore dell'Information technology.

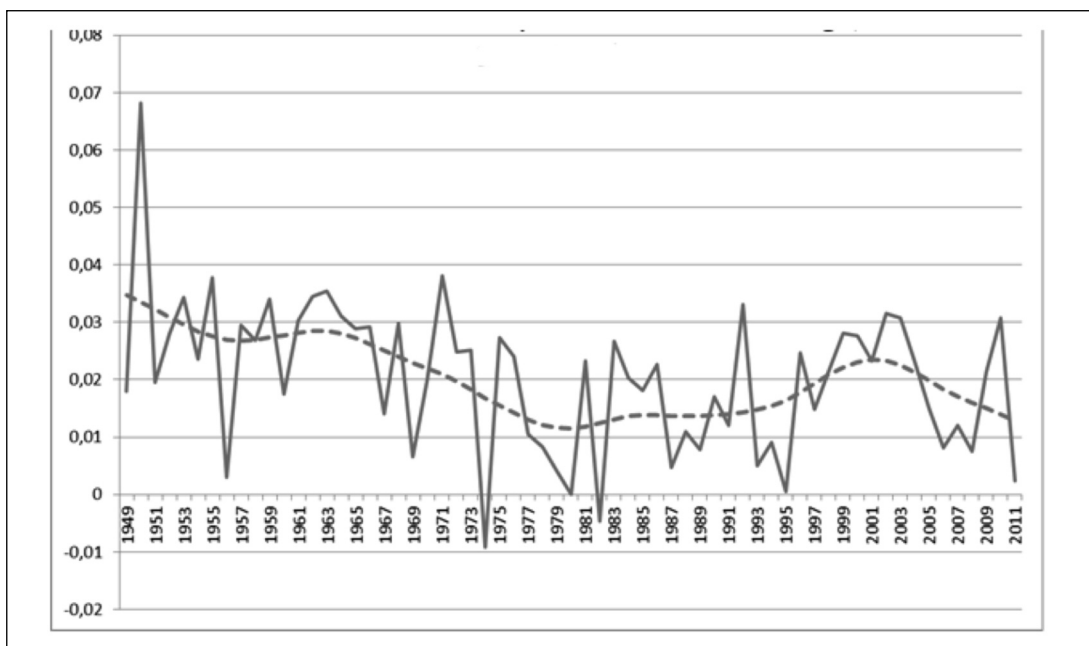
Prendiamo ora in esame l'orario di lavoro. Il grafico di Figura 10 mostra chiaramente che l'andamento dell'orario di lavoro medio annuo per lavoratore, ricavato da EPI e da Bluestone e Rose¹⁵ per il settore privato dell'economia USA, declina dal 1967 al 1983 grazie all'ascesa degli investimenti in capitale fisso, evidente dal grafico di figura 4, ma raggiunto il punto minimo nel 1983 l'orario di lavoro continua ad aumentare. Purtroppo gli autori non hanno proseguito nella loro rilevazione sino ai nostri giorni ma tale aumento è facilmente

Fonte: *The State of Working America 12th edition*, Table 4.1, disponibili in <http://www.epi.org/swa12notes>: e B. Bluestone.

¹³ Paolo Giussani *Profitti ed Accumulazione dal Dopoguerra 2015*. Paper non pubblicato

¹⁴ Per quanto riguarda l'applicazione di tale metodo vedi "Hedonic Price Indexes and Hedonic Quality Adjustment" di Jack E. Triplett (OECD 2004 reperibile sul web <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/free/9306081e.pdf>) un paper nel quale l'autore sviluppa i metodi di ricalcolo dei prezzi dei computer utilizzando coefficienti appropriati.

¹⁵ Barry Bluestone and Stephen Rose "The Unmeasured Labor Force The Growth in Work Hours" *Public Policy Brief No. 40*, 1998 disponibile in <http://www.levyinstitute.org/pubs/ppb39.pdf>

Figura 11. Saggio di variazione annua della produttività oraria del lavoro USA 1949-2011

Fonte: *The State of Working America 12th edition*, Figura 4A disponibile in <http://www.epi.org/swa12notes>:

osservabile dalla linea continua ottenuta dall'EPI in cui l'ascesa dell'orario è continuato per lo meno sino ai primi anni del nuovo secolo per poi diminuire in occasione dell'ultima Great Recession.

Se analizziamo l'andamento medio della produttività oraria del lavoro rappresentato in figura 11 dalla linea tratteggiata notiamo che essa declina sino alla fine degli anni '70 mantenendosi poi abbastanza costante fino al 1993. Successivamente si osserva un aumento che raggiunge il picco nel 2002 ma in seguito declina riportandosi ai livelli fine anni '70.

Effettuando gli aggiustamenti per l'orario e l'intensità del lavoro si potrebbero osservare dalla fine degli anni '70 svariati valori annui negativi, o vicini allo 0, in numero maggiore di quelli presenti nel grafico di figura 11 (linea continua); ma il risultato più interessante è che nella serie aggiustata svanisce il tanto vantato boom della produttività del lavoro degli ultimi dieci anni che l'opinione diffusa dai cosiddetti esperti attribuisce naturalmente alla potenza della diffusione delle tecnologie informatiche e microelettroniche. In ogni caso l'incremento del saggio di variazione della produttività nel periodo 1995- 2001, evidenziata dalla linea tratteggiata, non contraddice il trend declinante instauratosi dalla fine degli anni '70 e non supera quello del Golden Age postbellico.

Per calcolare la serie del saggio di variazione della produttività oraria del lavoro (Prodotto Netto Reale/Ore lavorate) del Grafico 11 viene usata al numeratore la misura aggregata del Prodotto Netto Reale, che però andrebbe aggiustato al fine di ricavare una nuova misura in cui sia annullato l'effetto dell'hedonic price index (hpi) e alcune alterazioni metodologiche nella composizione dell'indice dei prezzi al consumo (CPI) entrambe introdotte negli ultimi dieci anni dal BLS. Secondo Jochen Hartwig (*Misuing Data for Government Purposes*, Swiss Federal Institute of Technology, Zurich, 2005) negli ultimi dieci anni l'insieme di questi due aggiustamenti ha innalzato in media dello 0,4% annuo il tasso di variazione del Pil americano ed è in pratica responsabile dell'intero differenziale di crescita statistica che appare fra USA ed EU. Per parte sua lo hpi è la causa unica dell'accelerazione della produttività del lavoro rispetto alla stagnazione degli anni '70 e '80 che si manifesta in alcuni sottosettori dell'industria manifatturiera (soprattutto nella produzione di computer ed elettronica) dopo il 1995. Sfortunatamente sembra impossibile mettere insieme un aggiustamento completo delle serie del Pil e della produttività americani che annulli gli effetti del nuovo CPI e dello hpi, perché il BLS non pubblica più stime dell'inflazione con la precedente metodologia e perché non si hanno le serie settoriali che vanno combinate per formare la serie aggregata.

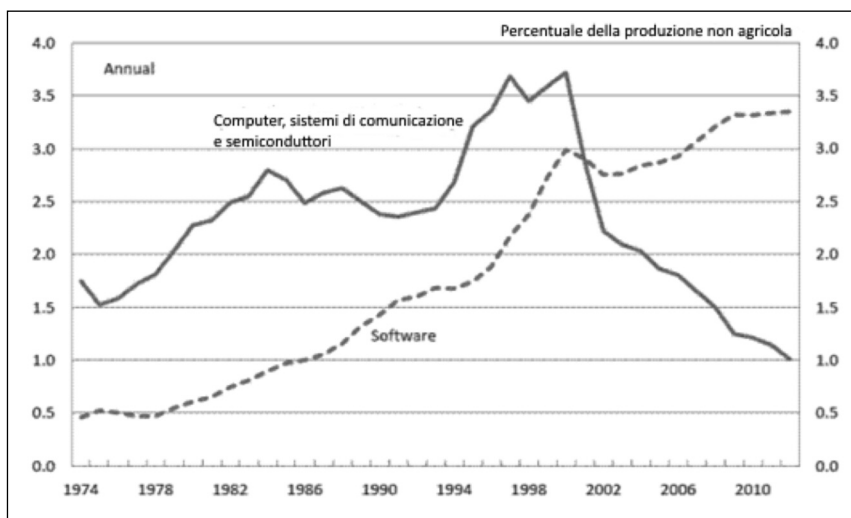
Il tasso di incremento della produttività del lavoro appare subire, come già rilevato, una violenta accelerazione nella seconda metà degli anni '90 in concomitanza con il boom degli investimenti in strumentazione informatica ma anche qui, se usciamo dal settore che produce tali beni per esaminare quelli che li usano, il boom della produttività non risulta evidente (vedi fig. 14 di seguito), e accade anche di peggio: se invece della nuova (nella quale per il calcolo gli economisti hanno introdotto il Total Factors Productivity) usiamo la classica metodologia di stima statistica dei prezzi deflazionati, l'aumento di produttività come per incanto svanisce¹⁶ Gli stessi Oliner e Sichel nel paper "Is the Information Technology Revolution over?"¹⁷ del 2013 riconoscono che: "Negli Stati Uniti il contributo dell'IT alla crescita della produttività tra il 2004 e il 2012 ha subito un arretramento avvicinandosi quasi al contributo fornito tra la metà degli anni '70 ed il 1995" e riportano che nello stesso periodo la produttività è aumentata dell'1,5%.

Di conseguenza l'IT e la microelettronica possono essere considerate come un surrogato particolarmente adatto ad un'epoca di ristagno dei processi produttivi di base allorché l'accumulazione di capitale fisso declina tendenzialmente e l'incremento di produttività (apparente) deriva sempre più dalla

¹⁶ Infatti come afferma Robert Gordon nel paper *Does the "New Economy" Measure up to the Great Inventions of the Past?*, tra il 1990 ed il 1995 la produttività nel settore dei beni durevoli subisce un declino paragonabile a quello rilevato tra il 1972 ed il 1995. Gordon sottolinea che tra il 1891 ed il 1972 nelle imprese degli Stati Uniti la crescita media dell'output per lavoratore era pari al 2,3% mentre tra il 1972 ed il 1996 era dell'1,6% e dell'1,3 tra il 2004 ed il 2012 (senza considerare l'effetto Hpi). Stephen Roach, in "No Productivity Boom for Workers" *Issues in Science and Technology* Summer 1998, ha calcolato che nel settore non manifatturiero dal 1964 al 1996 la produttività è cresciuta mediamente dello 0,1% l'anno.

¹⁷ Disponibile in <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2013/201336/201336pap.pdf>

Figura 12. Output in termini percentuali della produzione non agricola dei settori computer, impianti per le comunicazioni, semiconduttori e software



Fonte: dati ricavati da Oliner e Sichel da BEA, BLS e da altre fonti.

manipolazione dell'intensità del lavoro e sempre meno dal miglioramento della produttività vera e propria.

La favola metropolitana corrente continua comunque a narrare che più informatica viene usata più si può accrescere la produttività del lavoro: una fiaba appunto. I dati disponibili mostrano poi che rispetto a tutti gli altri settori produttivi, quello dell'Information Technology ha subito un continuo incremento nell'output; ma se andiamo ad analizzare più in particolare l'andamento della produzione di computer, mezzi di comunicazione, impianti e semiconduttori nel settore (Figura 12) si evidenzia una situazione decisamente diversa.

Dal grafico in figura 12 notiamo che la quota di output, in dollari correnti, nel settore Computer, impianti per le comunicazioni e semiconduttori ha subito un incremento dal 1975 al 1983. Dopo una diminuzione che continua sino al 1993, assistiamo ad una ripresa fino al picco del 2000¹⁸ cui segue un declino del 70%, decisamente eccessivo per un'innovazione rivoluzionaria del modo di produzione, mentre l'output del settore software ha continuato ad aumentare in tutto il periodo, per cui gli investimenti netti in impianti e in software hanno superato gli investimenti netti in strutture. Risulta evidente che i costi del software sono diminuiti molto più velocemente del prezzo dei computer che è declinato anche per effetto dello spostamento piuttosto rilevante della produzione di IT dagli Stati Uniti verso l'estero. Nella fase "d'oro"

¹⁸ Vedi Stephen D Oliner e Daniel E Sichel "Information Technology and Productivity, Where are we now and where are we going?"

http://static.gest.unipd.it/~birolo/didattica11/Materiale_2012/Lettere/Materiale_per_studenti_2012/_Internet/Oliner-Information_ecnology_and_productivity.pdf

le spese in Information Technology viaggiavano ad una media dell'8,5% l'anno, quasi un record, mentre l'accumulazione di capitale, tra il 1990 e il 1996, ha visto un incremento solo del 2% (il più modesto di tutto il periodo successivo alla II Guerra Mondiale).

In effetti dalle statistiche ufficiali si nota che il settore dell'elettronica e dell'informatica negli Stati Uniti ha visto una esplosione dell'output misurato in termini reali con una crescita media annua del 21% dal 1980 al 2010. Nell'ultimo decennio poi tale settore ha accresciuto l'output reale del 417% influenzando sull'aumento del PIL americano con il 15% mentre nel 2000 contava solo con il 2%. Risulta quindi molto difficile credere che la produzione elettronica e informatica abbia visto un incremento cinque volte superiore a dieci anni prima quando l'occupazione nel settore è diminuita del 43% nello stesso decennio. Ciò comporterebbe che i lavoratori rimasti abbiano prodotto un output dieci volte superiore rispetto al 2000 mentre il valore nominale delle consegne, secondo il Bureau of Census, è declinato del 25%. Risulta quindi chiaro che un incremento di produttività del genere è pressoché impossibile ed è quindi artefatto.

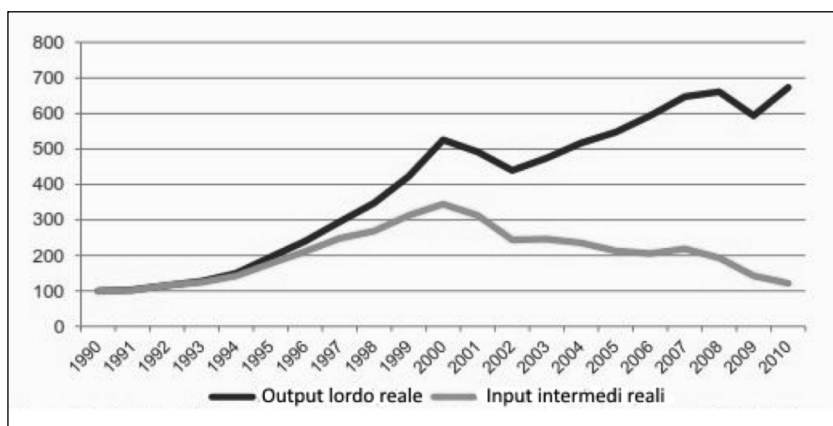
Come si spiegano dati così "strani"? Il primo fattore che deforma le misurazioni perché manca completamente di venire rilevato nel processo di creazione dei dati ufficiali dipende dalle importazioni della componentistica nel settore computer ed elettronica. Gli stessi input acquistati all'estero costano meno in modo significativo di quelli prodotti negli Usa ma l'aggiustamento per la differenza di prezzo non viene fatto, il che automaticamente trasferisce la differenza sul valore aggiunto e quindi sulla produttività anche se non è intervenuto alcun mutamento nelle condizioni di produzione del settore computer ed elettronica¹⁹.

Un altro effetto che, come abbiamo già affermato, tende a ingigantire la produzione del settore elettronico-informatico è l'applicazione dell'indice Hedonic Price System ossia il metodo ormai adottato nei rilevamenti ufficiali americani che prevede la stima reale del volume prodotto moltiplicando il prezzo per un coefficiente che ne misura la qualità (es. memoria di un computer, velocità del processore) oltre al numero delle unità prodotte in un certo tempo dalle imprese del settore.

Dal grafico di Figura 13 si può notare come a partire dal 1993, anno in cui è stato introdotto il metodo Hedonic, l'andamento dell'output lordo del settore computer ed elettronica diverga dall'input dei prodotti intermedi dimostrando con la sua impennata l'effetto dell' Hedonic System, mentre la linea del valore reale degli input impiegati tende a flettere dall'anno 2000

¹⁹ Michael Mandel, "How Much of the Productivity Surge of 2007-2009 Was Real?" *Mandel on Innovation and Growth* (blog), March 28, 2011, <http://innovationandgrowth.wordpress.com/2011/03/28/how-much-of-the-productivity-surge-of-2007-2009-was-real/>.

Figura 13. USA Trend della produzione nell'industria elettronica e di computer 1990-2010. (1990 = 100)



Fonte: Bureau of Economic Analysis, Industry Economic
http://www.bea.gov/iTable/index_industry.cfm .

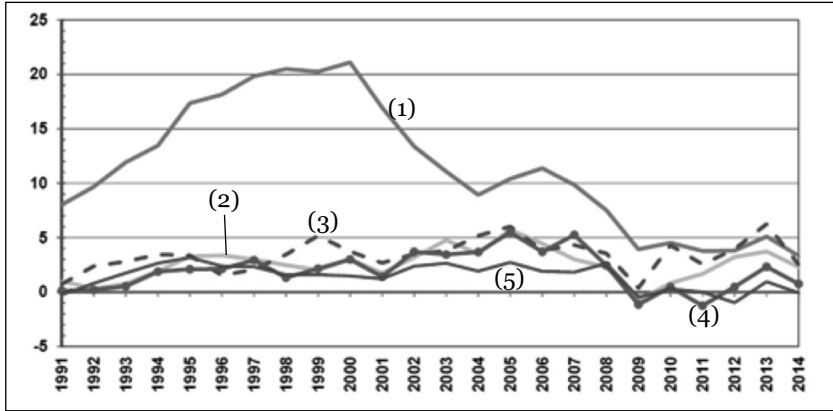
(inizio del boom delle importazioni di input) in poi a causa del mancato aggiustamento del prezzo nominale degli input importati, creando un'apparente, ma fasulla differenza crescente che divisa per le ore di lavoro impiegate produce ovviamente una produttività che aumenta a tassi assurdammente elevati.

Perciò se prendiamo in esame l'andamento della produttività del lavoro nei vari settori rappresentata nella figura 14 possiamo notare che quella relativa alla produzione di computer raggiunge il picco pari al 21% nell'anno 2000 quindi si verifica un declino piuttosto sostenuto nonostante la debole ripresa che precede la Great Recession.

Interessante è osservare dagli andamenti relativi ai diversi sottosettori che non si verifica una impennata della produttività del lavoro simile a quella del settore Computer e non si nota alcun incremento non allineato in intervalli di tempo successivi come conseguenza della tanto decantata applicazione di New Technology ai vari rami della produzione manifatturiera nonostante l'Hedonic System. L'andamento della produttività nei singoli sottosettori è oscillante ma si mantiene all'interno di un valore medio abbastanza normale.

Eppure seguendo perfettamente il senso comune del momento molti osservatori continuano a parlare di investimenti stimolati dalla "rivoluzione informatica" provocata dalle applicazioni nel settore manifatturiero dei nuovi mezzi di produzione High Tech: ma se andiamo ad osservare l'andamento della massa dei profitti lordi relativi alle imprese manifatturiere USA (Figura 15) notiamo un continuo declino sin dal 1950.

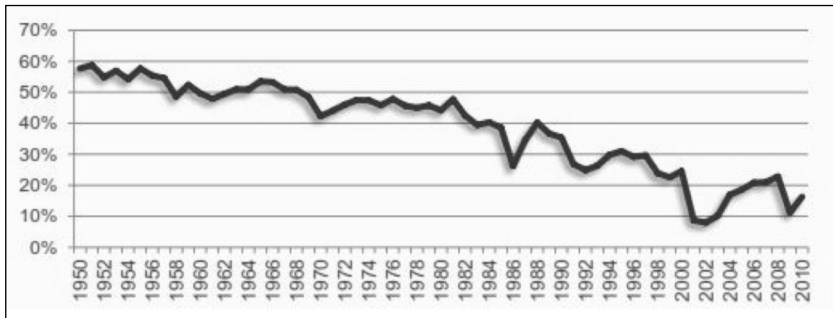
Figura 14 Andamento della produttività del lavoro nei sottosettori selezionati dell'economia USA (media quadriennale)



- (1) computer
- (2) macchinari
- (3) trasporti
- (4) chimica
- (5) manufatti metallici

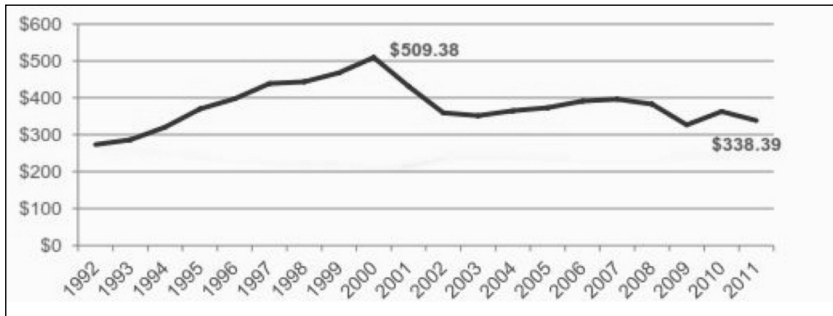
Fonte: U.S. Bureau of Labor Statistics

Figura 15. Profitti lordi dell'industria manifatturiera USA come quota dei profitti lordi totali delle corporation (1950-2010)



Fonte: Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts (table 6.17, corporate profits before tax by industry; accessed February 14, 2012), http://www.bea.gov/iTable/index_nipa.cfm.

Figura 16. Consegne in termini nominale (miliardi di US\$) dei prodotti elettronici e di computer (1992-2011)



Fonte : Census Bureau, Manufacturer's Shipments, Inventories, and Orders (historic time series – NAICS, shipments; accessed January 5, 2012), http://www.census.gov/manufacturing/m3/historical_data/index.html.

Dal grafico non si deduce alcuna impennata dei profitti a riprova di una rivoluzione determinata dall'introduzione dell'Information Technology nella produzione, anzi la performance del settore è alquanto peggiorata a livello commerciale come si può osservare dal grafico di Figura 16²⁰.

Il numero di unità relativo ai prodotti elettronici di consumo spedite dalle imprese degli Stati Uniti è caduto dal 69% al 75% nel periodo 2000-2010, mentre il numero di unità esportate dagli Stati Uniti è rimasto praticamente invariato nello stesso periodo (con una leggera diminuzione dello 0,3%). Il commercio di prodotti ad alta tecnologia, che negli anni '90 presentava un surplus commerciale di 35 miliardi di dollari, nel 2002 manifestava un deficit e da allora ha continuato a peggiorare mostrando nel 2013 un disavanzo di 81 miliardi di dollari.

Potremmo aggiungere che se prendessimo in considerazione come corretti i dati ufficiali relativi al contributo fornito al Pil degli Stati Uniti tra il 1987 e il 2010 dall'output del settore computer e microelettronica dovremmo considerare la crescita del settore pari del 720% maggiore di quella del Pil stesso. "Qualcuno riuscirebbe a credere veramente che in America l'industria dei computer e dell'elettronica sia in realtà 5.734 volte più grande di quanto non lo fosse nel 1990?"²¹. Il grafico di figura 17 rappresenta la crescita dell'output lordo reale degli Stati Uniti tra il 1990 ed il 2010 (1990= 100)²² e si può notare come la produzione manifatturiera escluso il settore informatico-elettronico (linea scura) non abbia subito pressoché alcuna crescita mentre il settore informatico elettronico (linea chiara) ha subito una impennata veramente spettacolare. Ciò, ancora una volta, a riprova di come le rilevazioni statistiche ufficiali sovrastimino in maniera veramente esagerata la produzione high tech.

Va comunque rilevato, come fa Jorgenson (2001)²³, che nel 1995 l'accelerazione del declino dei prezzi dei computer e dei semiconduttori fu la causa del boom degli investimenti in hardware e software che si manifestò tra il 1995 e il 2000. Infatti tra il 1996 ed il 2000 le imprese degli Stati Uniti hanno speso circa 2 mila miliardi di dollari in hardware e software per migliorare l'efficienza, far crescere la produttività e ottenere profitti superiori, ma a quanto pare nessuno di questi obiettivi è stato realizzato. Occorre quindi procedere per trovare un qualche collegamento tra incrementi di produttività nei singoli settori dell'economia USA in relazione e applicazione dell'I.T e della microelettronica.

Qualcuno ha effettuato ricerche sugli aumenti di produttività nei singoli settori della manifattura utilizzando i dati forniti

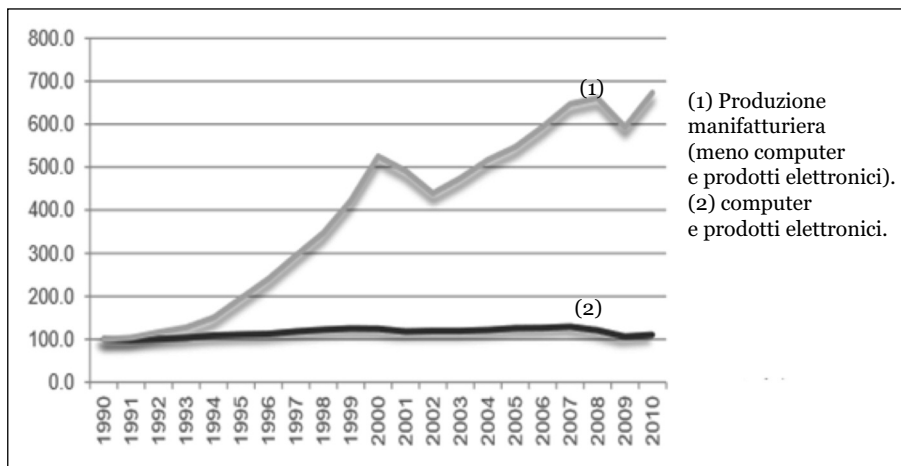
²⁰ Nell'ultimo decennio le industrie manifatturiere in Germania hanno investito in nuovi macchinari, computer, software ed edifici industriali una quota superiore del 65% rispetto agli Stati Uniti.

²¹ Robert D. Atkinson, Luke A. Stewart, Scott M. Andes and Stephen J. Ezell "Worse Than the Great Depression: What Experts Are Missing About American Manufacturing Decline" The Information Technology and Innovation Foundation March 2012

²² Bureau of Economic Analysis, Industry Economic Accounts (chain-type quantity indexes for gross output by industry; gross output by industry; accessed January 18, 2012), <http://www.bea.gov/industry/index.htm>. Author's analysis. Manufacturing gross output quantity minus NAICS 334 gross output quantity was re-aggregated using a Törnqvist index (tratto da Worse Than the Great Depression: What Experts Are Missing About American Manufacturing Decline".

²³ Dale W. Jorgenson "Information Technology and the U.S. Economy" *The American Economic Review*, Vol. 91, No. 1 (Mar., 2001).

Figura 17. Crescita dell'output lordo reale degli Stati Uniti tra il 1990 ed il 2010 (1990= 100)



Fonte: Bureau of Economic Analysis, Industry Economic Accounts
<http://www.bea.gov/industry/index.htm>. Author's analysis.

dal BEA settore per settore (un lavoro immane che è stato fatto per un periodo di tempo limitato che riguarda gli anni '90) e ha potuto rilevare che sono stati registrati incrementi di produttività in quei settori manifatturieri dove erano stati operati investimenti in capitale fisso tradizionale mentre in quei settori della produzione dove sono stati realizzati investimenti in microelettronica e IT la produttività non ha subito alcun incremento²⁴.

Per concludere possiamo affermare che l'introduzione dell'Information Technology e della microelettronica ha avuto solamente come finalità quella di supportare i settori produttivi e non produttivi dell'economia con la gestione amministrativa, la pubblicità, la logistica nella distribuzione; mentre il loro utilizzo nel settore dei servizi non ha certo prodotto quei miglioramenti che bene o male venivano propagandati,²⁵ anzi ha favorito l'espulsione dei lavoratori nei servizi pubblici e nella distribuzione per effetto della gestione diretta delle pratiche da parte degli utenti attraverso i mezzi informatici. Resta il fatto che il commercio elettronico viene comunemente considerato come uno dei fattori più importanti per dare uno stimolo all'aumento di "produttività" nel commercio al dettaglio, anche se nel 2001 costituiva solo il 3% del totale delle vendite, come riportato dai dati prodotti da Dipartimento del Commercio degli Stati Uniti secondo i quali ha contribuito a far aumentare del 16% la "produttività"

²⁴ Loverman (1988) studiando il contributo dell'I.T. alla produttività in 60 imprese, europee e statunitensi, per la maggior parte grandi produttori manifatturieri presenti nel Fortune 500, ha rilevato che tra il 1978 ed il 1984 il contributo degli investimenti in IT sull'output è pari a circa zero. Purtroppo non ho trovato dati più recenti sulla questione.

²⁵ Non è un mistero che il successo conseguito da un'impresa come Wall-Mart, leader nel settore e all'avanguardia nell'applicazione dell'IT, sia causato piuttosto da condizioni di lavoro paragonabili allo schiavismo.

del settore²⁶. Nel corso del decennio successivo il commercio elettronico è salito continuamente costituendo nel 2011 il 4,6% e nel 2013 il 5,9% del totale delle vendite, cifre ancora modeste, favorendo il moltiplicarsi di imprese virtuali come Amazon o e-Bay, mentre molte altre venivano solo per giustificare la loro quotazione in Borsa. Sembra di essere tornati all'epoca del Far West quando si dovevano ordinare vestiti o suppellettili consultando un catalogo nello spaccio della cittadina con il rischio di ricevere merci completamente diverse da quelle che erano state scelte.

Nell'ambito della produzione di beni il supporto informatico ha semplicemente una funzione di controllo del macchinario che sotto l'aspetto tecnologico funziona esattamente come in passato, tra l'altro alcuni studi dimostrano che le imprese in cui sono stati operati investimenti molto elevati in IT tendono facilmente ad esternalizzare i loro processi produttivi²⁷ come abbiamo cercato di dimostrare in questo articolo.

Non ci troviamo quindi di fronte a una rivoluzione tecnologica che possa far pensare a una sostituzione radicale del vecchio modo di produzione con uno nuovo, come abbiamo cercato di dimostrare in questo articolo²⁸.

Infine possiamo indagare l'effetto dell'IT nel settore finanziario che ha conosciuto uno sviluppo senza precedenti e che è stato tra i primi ad utilizzare i mezzi informatici su larga scala a partire dagli anni '80. Nelle operazioni finanziarie è stato così possibile operare trasferimenti, utilizzare il bancomat e altre forme di servizi finanziari attraverso intermedie grazie ad Internet. Pur essendo impossibile misurare la produttività in questo settore, come negli altri servizi, esistono dati forniti dal BEA che, attraverso particolari parametri e l'uso di tavole input-output annuali, hanno reso possibile effettuare studi sulle serie temporali di aggregati che dimostrano l'importanza strategica della vendita di computer e di servizi per la rilevazione e l'elaborazione dati nel settore finanziario.

L'introduzione dei mezzi informatici e di comunicazione nel settore bancario e della finanza ha di fatto accelerato i disastri che si sarebbero verificati comunque, ma questo è un aspetto del problema che non rientra assolutamente nelle analisi della produttività del lavoro. Con quali criteri si può misurare una grandezza come la produttività nelle operazioni bancarie e finanziarie? Non ha alcun senso.

²⁶ I criteri utilizzati nel calcolo lasciano comunque molto a desiderare.

²⁷ "Information Technology, Production Process Outsourcing, and Manufacturing Plant Performance" Indranil Bardhan Jonathan W. Whitaker Sunil Mithas *Robins School of Business* Fall 2006 reperibile a <http://scholarship.richmond.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1021&context=management>.

²⁸ Interessante su questo argomento l'articolo di Laurence Reynolds e Bronislaw Szerszynski "Neoliberalismo e tecnologia: Innovazione permanente o crisi permanente?" apparso su *Countdown studi sulla crisi* n 2.

Bibliografia

Atkinson Robert D., Stewart Luke A., Andes Scott M. and Ezell Stephen J. “Worse Than the Great Depression: What Experts Are Missing About American Manufacturing Decline” *The Information Technology and Innovation Foundation* March 2012.

Bardhan Indranil, Jonathan W. Whitaker Sunil Mithas “Information Technology, Production Process Outsourcing, and Manufacturing Plant Performance” *Robins School of Business* Fall 2006 reperibile a

<http://scholarship.richmond.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1021&context=management>.

Barzel Y., “The Determination of Daily Hours and Wages”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87, No. 2, (1973).

Bevan Stephen *Good Work, High Performance and Productivity* The Work Foundation, Maggio 2012 disponibile in http://www.theworkfoundation.com/DownloadPublication/Report/316_GoodWorkHighPerformanceandProductivity.pdf

Bluestone Barry and Rose Stephen “The Unmeasured Labor Force The Growth in Work Hours” *Public Policy Brief* No. 40, 1998 disponibile in

<http://www.levyinstitute.org/pubs/ppb39.pdf>

Brynjolfsson Eric ed McAfee Andrew, *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies* W. W. Norton & Company, 2016.

Giussani Paolo “Capitale fisso e guruismo” (paper non pubblicato).

Giussani Paolo, *Profitti ed Accumulazione dal Dopoguerra* 2015. Paper non pubblicato.

Gordon Robert *U.S. Productivity Growth: The Slowdown Has Returned After a Temporary Revival* Northwestern University and NBER paper n 25 Spring 2013. Disponibile in <http://www.csls.ca/ipm/25/ipm-25-gordon.pdf>

Gordon Robert *Does the “New Economy” Measure up to the Great Inventions of the Past?* NBER Working Paper No. 7833, 2000.

Hartwig Jochen *Misusing Data for Government Purposes*, Swiss Federal Institute of Technology, Zurich, 2005.

Hsin-Chieh Wu e Mao Jiun J Wang “Relationship between maximum acceptable work time and physical workload” *Ergonomics*, 45:4, 2002.

Ioannides Alexis e Mavroudeas Stavros “A Model for the Relationship between Working Time and the Intensity of Labour” *Bulletin of Political Economy* 5-2 2011. <http://www.serial->

sjournals.com/serialjournalmanager/pdf/1328858568.pdf

Jorgenson Dale W. "Information Technology and the U.S. Economy" *The American Economic Review*, Vol. 91, No. 1 (Mar., 2001).

Loverman, W. An Assessment of the Productivity Impact of Information Technologies," Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology, Management in the 1990s, Working Paper No. 8, 1988.

Mandel Michael, "How Much of the Productivity Surge of 2007-2009 Was Real?" *Mandel on Innovation and Growth* (blog), March 28, 2011, <http://innovationandgrowth.wordpress.com/2011/03/28/how-much-of-the-productivity-surge-of-2007-2009-was-real/>.

Oliner Stephen D e Sichel Daniel E. "Is the Information Technology Revolution over? in

<http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2013/201336/201336pap.pdf>

Oliner Stephen D e Sichel Daniel E "Information Tecnology and Productivity, Where are we now and where are we going? http://static.gest.unipd.it/~birolo/didattica11/Materiale_2012/Lettere/Materiale_per_studenti_2012/_Internet/Oliner-Information_echnology_and_productivity.pdf

Rampini Federico *New Economy. Una rivoluzione in corso* Laterza 2000.

Reynolds Laurence e Szerszynski Bronislaw "Neoliberismo e tecnologia: Innovazione permanente o crisi permanente?" *Countdown studi sulla crisi* n 2. 2016.

Rifkin Jeremy *La fine del lavoro, il declino della forza lavoro globale e l'avvento dell'era post-mercato* Oscar Mondadori 2002.

Roach, Stephen "No Productivity Boom for Workers" *Issues in Science and Technology* Summer 1998.

Schwartz Peter and Leyden Peter *The Long Boom: A Vision For The Coming Age Of Prosperity* Basic Books 2000.

Triplett Jack E. "Hedonic Price Indexes and Hedonic Quality Adjustment" (OECD 2004) reperibile sul web

<http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/free/9306081e.pdf>

L'instabilità storica del capitale: la tendenza alla caduta del saggio di profitto dal XIX secolo

di *Esteban Ezequiel Maito**

Riassunto

In questo lavoro vengono presentate le stime del saggio di profitto sul lungo periodo di quattordici paesi. La performance mostra una chiara tendenza al declino, anche se ci sono periodi di recupero parziale sia nei paesi del centro che in quelli periferici. L'andamento del saggio di profitto conferma le previsioni fatte da Marx circa lo sviluppo storico del modo di produzione. Infine, viene presentata una stima del saggio di profitto globale per gli ultimi sei decenni, mettendo in evidenza anche il ruolo particolare della Cina nella profittabilità del sistema.

Introduzione

Sin dalle sue origini, nell'economia politica classica era presente la preoccupazione per la tendenza al declino del saggio di profitto. Adam Smith e David Ricardo, tra gli altri, hanno sostenuto, a loro modo, l'esistenza di questo trend¹, ma la tendenza sistemica verso la crisi e la generazione di un profitto insufficiente è stata ripresa anche da altri esponenti di diverse scuole economiche che, da un lato, esprimono il carattere eminentemente reale della tendenza e dall'altro, le particolarità teoriche di questa scuola economica².

Marx ha considerato la legge della caduta tendenziale del saggio di profitto come la legge più importante dell'economia politica; Ricardo sosteneva che questa tendenza era dovuta all'aumento del costo del lavoro per effetto del calo della produttività agricola, individuando la necessità di espandere la produzione su terreni meno fertili. Tuttavia, l'ipotesi ricardiana di una produttività marginale decrescente nel settore agricolo (che i neoclassici hanno estrapolato a tutte le attività produttive) non si è dimostrata reale. Il saggio di profitto mostra una tendenza al declino, non perché la produttività diminuisce, ma proprio perché essa aumenta in termini storici.

Il processo di produzione capitalistico è un processo di valorizzazione (D - D') attraverso lo sfruttamento della forza lavoro (D - C ... P ... - C' - D'). Il capitale anticipato sotto forma di denaro (D) viene scambiato con merci (C): mezzi di produ-

***Esteban Ezequiel Maito** si è laureato in Scienze Sociali presso l'Università di Buenos Aires ed è possibile consultare la sua produzione nel suo sito

<https://uba.academia.edu/EstebanMaito>

Il suo indirizzo di posta elettronica: eemaito@gmail.com

* Universidad de Buenos Aires - Argentina (ringraziamo Gianni De Bellis per la traduzione che è stata in seguito rivista dalla Redazione). La pagina web di Esteban Ezequiel Maito è <https://uba.academia.edu/EstebanMaito>.

La sua mail è eemaito@gmail.com

¹ Ricardo, David, *Principios de economía política y tributación*, FCE, México, 1959. (*Principi di economia politica e dell'imposta* Utet 2006) Smith, Adam, *Investigación y causa de la riqueza de las naciones*, Aguilar, Madrid, 1956. (*La ricchezza delle nazioni*, Utet 2013).

² «*The neoclassical orthodoxy extrapolated this theory (Ricardian theory of diminishing returns in agriculture, EEM) to industry and postulated the existence of a "diminishing yield" of capital, resulting from capital shortages. Keynes placed the cause of the contraction on the financial benefit and speculation and Schumpeter on the discouragement of innovation generated by the bureaucratization of contemporary societies*». Katz, Claudio "Una interpretación contemporánea de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia" *Revista Laberinto* N°8, Málaga, 2002

zione e materie prime [capitale costante: CC], e forza lavoro [capitale variabile, VC]. La forza lavoro, a differenza dei mezzi di produzione e delle materie prime, ha il potere di generare un valore aggiunto oltre a quello richiesto per la sua riproduzione. Così, nel processo di produzione stesso (P), nel quale la forza lavoro trasforma gli input utilizzando i mezzi di produzione, viene realizzato una massa di merci che ha un valore superiore alla precedente (D'). Nel prodotto finale viene trasferito il capitale costante, più un importo aggiuntivo generato dalla forza lavoro, pari al capitale variabile (il valore della riproduzione della forza lavoro) scambiata con il capitalista, e un plusvalore. Il capitale viene trasformato così da capitale monetario a capitale-merce, quindi in capitale produttivo che, dopo la produzione, torna alla forma di capitale-merce e (poi) di capitale monetario, con un valore maggiore. Questo ultimo passaggio è quello che prevede la vendita sul mercato (C' - D'), la realizzazione del profitto e il completamento del processo di valorizzazione.

La necessità di ogni capitale di vendere ad un prezzo inferiore rispetto alla concorrenza, e coprire una quota maggiore del mercato, implica un costante aumento della spesa per il capitale impiegato in attrezzature e infrastrutture fisse che permetta di aumentare la produttività e di ridurre il valore individuale delle merci, compresa la forza lavoro. La crescita relativa del capitale costante viene fatta a spese del capitale variabile per la riproduzione della forza lavoro, quest'ultimo è l'unica fonte di profitto. Il capitale trova così il suo limite intrinseco: il suo unico scopo è quello di aumentare il plusvalore estratto dalla forza lavoro, ma l'unico mezzo che ha per farlo è l'aumento relativo del capitale costante rispetto al capitale variabile.

Secondo la terminologia di Marx, questa caduta tendenziale del saggio di profitto si verificherebbe indipendentemente da un declino o dalla stagnazione dei salari rispetto ai profitti; cioè indipendentemente dal fatto che il saggio del plusvalore (profitti / capitale variabile) sia costante o in aumento:

“Insieme alla sempre più accentuata diminuzione relativa del capitale variabile rispetto a quello costante, tale tendenza dà luogo ad una più alta composizione organica del capitale complessivo, ciò comporta il fatto che il saggio del plusvalore, qualora il grado di sfruttamento del lavoro resti costante oppure aumenti, trova espressione in un saggio generale del profitto che decresce continuamente. La tendenza progressiva alla diminuzione del saggio generale del profitto è dunque solo un'espressione peculiare del modo di produ-

zione capitalistico per lo sviluppo progressivo della produttività sociale del lavoro"³.

La tendenza al declino del saggio di profitto non è necessariamente imposta ad un ritmo costante o privo di periodi di recupero, esistono fattori che contrastano questa tendenza, alcuni dei quali sono stati identificati da Marx e da Grossmann: il deprezzamento (svalutazione per piccole crisi e fallimenti) del capitale costante, il pagamento della forza lavoro al di sotto del suo valore, l'aumento della velocità di rotazione del capitale, l'esportazione di capitali, il commercio estero per espandere i mercati, tra gli altri.

Questi fattori di contrasto sono caratteristici del sistema come la sua tendenza al collasso e nella sua analisi di tale tendenza, Marx trascura alcuni di questi per concentrarsi su quelli determinanti, centrali e fondamentali sul lungo periodo. Questi fattori di contrasto possono alleviare solo in parte il declino del saggio di profitto sul lungo periodo e le loro caratteristiche, che inizialmente tendono ad aumentare la profittabilità, vengono quindi stemperate o invertite nella direzione opposta. Ad esempio, se il prezzo degli elementi del capitale costante dovesse ridursi rispetto al capitale variabile, aumentando la profittabilità, ciò darebbe luogo ad una maggiore spesa in nuovo capitale costante nel contesto della concorrenza capitalistica. Grossmann conclude che, senza queste controtendenze, il crollo del sistema sarebbe molto più brusco: *«L'azione di queste controtendenze trasforma il crollo in una crisi temporanea, in modo che il processo di accumulazione non è qualcosa di continuo, ma assume la forma di cicli periodici (...); siccome queste controtendenze si stanno gradualmente esaurendo, gli antagonismi del capitalismo mondiale diventano progressivamente più chiari e la tendenza al declino si avvicina sempre più alla forma definitiva di un crollo assoluto»*⁴.

Se il sistema tende verso rendimenti più bassi, esaurisce progressivamente il proprio sostentamento. Ma esistono prove empiriche di questa tendenza? Questo lavoro tenta di risolvere il dibattito su questa tendenza immanente nel modo di produzione capitalistico che lo porta verso la distruzione delle basi su cui poggia.

1. Il saggio di profitto

In termini marxiani, il saggio del profitto viene misurato dal rapporto tra i profitti da un lato e, dall'altro, il capitale anticipato in macchinari, infrastrutture (capitale costante fisso, FCC), in materie prime e semilavorati (capitale costante cir-

³ Marx, Karl, *El Capital. Tomo III*, FCE, México, 1968, pp.214-215. (*Il Capitale Libro III* Editori Riuniti Roma pag 261 (enfasi presente)

⁴ Grossmann, Henryk, *The law of accumulation and breakdown of the capitalist system*, accessibile su www.marxists.org, 2005, p.74.

colante, CCC) e in salari (capitale variabile, VC). Il capitale costante fisso trasferisce il valore al prodotto per un certo numero di anni. Il capitale circolante costante e variabile vengono trasferiti nel prodotto finale alla fine di ogni processo di produzione e vengono recuperati dal capitalista una volta che le merci sono vendute, per essere immessi di nuovo nella produzione e valorizzato.

Il capitale circolante consumato per gli input (materie prime ecc...) e per i salari, come risulta dalla contabilità nazionale [consumi intermedi (IC) e pagamento contante dei salari (W)], deve essere diviso per l'indice di rotazione⁵ (N). Rispetto alla velocità crescente del turnover e alla composizione organica del capitale (CC / VC) per l'aumento della spesa in capitale costante, i salari, come costo per i capitalisti, sono sempre meno responsabili per la mancanza di profittabilità.

$$\text{(Saggio del Profitto) SdP} = \frac{P}{[FCC + IC/N + W/N]} = \frac{P}{FCC + CCC + VC}$$

Tuttavia, data la difficoltà di calcolo del capitale circolante costante e variabile, il tasso di rendimento del capitale fisso è sufficiente per analizzare l'evoluzione della profittabilità in un paese. Perciò, in questo articolo useremo questa come espressione del saggio di profitto:

$$\text{SdP} = \frac{P}{FCC}$$

Il saggio di profitto sul capitale fisso tende, in ogni caso, a convergere con il saggio del profitto sul lungo periodo di Marx. La ragione è piuttosto semplice. La crescita della velocità di rotazione del capitale circolante riduce progressivamente la sua partecipazione, rispetto al capitale fisso, al capitale totale anticipato.

Le teorie ricardiane radicate sulla compressione del profitto (profit squeeze), supportate dagli "eterodossi" e da molti marxisti, identificano erroneamente il costo del lavoro che devono affrontare i capitalisti con la spesa salariale annuale. Non considerando la rotazione del capitale circolante, hanno modificato l'asse portante nell'impostazione della determinazione, sopravvalutando i costi del lavoro. In paesi come Stati Uniti, Giappone e Paesi Bassi, rispetto a costi salariali superiori al 50% del PIL, la velocità di rotazione è tale che il vero costo del lavoro per i capitalisti, il capitale variabile annuale, è di circa

⁵ Ossia il numero di volte che un ciclo si ripete nell'unità di tempo (NdT)

il 5%. Portare il capitale variabile a livelli minimi rispetto al capitale costante, cioè l'aumento della composizione organica del capitale (CC/VC), che non riesce ad essere compensato da un aumento del tasso di plusvalore (P/VC), è il pilastro su cui poggia la tendenza del capitale ad interrompere il suo corso o a subire il crollo. Oggi, nei paesi del centro⁶, il rapporto CC/VC è vicino a 40 a 1. In questo contesto la teoria del profit squeeze, molto popolare negli anni sessanta e settanta, ha perso forza, indipendentemente da qualsiasi influenza relativa dell'andamento dei salari sul breve periodo.

Tra gli studi sul saggio di profitto relativo al capitale fisso in determinati paesi, il rapporto profitti/ salari non costituisce il fattore principale nel determinare la performance del saggio di profitto, ma lo è il rapporto output /capitale, ossia la riduzione del valore aggiunto rispetto al capitale fisso⁷.

Il saggio di profitto sul capitale fisso è stata, di gran lunga, la misura utilizzata più comunemente negli studi sulla profittabilità del capitale. In uno studio precedente⁸, abbiamo effettuato un confronto del saggio di profitto di Marx relativo a quattro paesi; tutti gli studi che operano un confronto a livello internazionale, grazie alla disponibilità dei dati, considerano, al contrario, il tasso di rendimento sul capitale fisso. Chan-Lee e Sutch, in una delle prime analisi comparative, hanno analizzato il saggio di profitto dei paesi OCSE per il periodo 1960-1980: esso manifesta chiaramente un declino a causa della crisi di profittabilità verificatasi negli anni settanta. Li e altri hanno condotto uno studio in cui viene esaminata la profittabilità di lungo periodo per Regno Unito, Stati Uniti, Giappone ed Eurozona (dagli anni '60) nel contesto di un'analisi storica dell'egemonia globale degli Stati successivamente manifestatasi nel sistema mondiale. Anche Duménil & Lévy hanno messo a confronto il saggio di profitto per questi paesi, ma per un intervallo temporale più limitato. Zachariah compie un esercizio simile, aggiungendo anche la Cina e l'India, tuttavia, egli non stima solo il rendimento del capitale fisso rimpiazzato ma include anche le abitazioni, che non fanno parte del capitale fisso e del processo di produzione capitalistico⁹.

In questo articolo vengono presentate le stime per quattordici paesi che rappresentano oltre la metà della produzione mondiale negli ultimi settanta anni¹⁰ e, in alcuni casi, per più di un secolo di storia. In relazione ai lavori di Li e altri, vengono incorporate sul lungo periodo (serie che si estendono per più di un secolo) le stime per la Germania, Argentina, Svezia e Paesi Bassi. L'inclusione dell'Argentina all'inizio del XX secolo, così come della Corea e della Cina negli ultimi decenni, garantisce una migliore interpretazione delle aree periferiche di ac-

⁶ Maito, Esteban, *Distribución del ingreso, rotación del capital y niveles de rentabilidad*, Revista Economía: Teoría y Práctica, Universidad Autónoma Metropolitana (on evaluation), México.

⁷ Freeman, Alan, "What makes the US profit rate fall?" MPRA Paper N°14147, <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/14147/>, 2009.

Maito, Esteban, "La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011", *Revista Realidad Económica* N°275, pp.127-152, Buenos Aires, 2013. Marquetti, Adalmir et al, "The rate of profit in Brazil 1953-2003", *Review of Radical Political Economics* Vol.42 N°4, pp.485-504, SAGE, New York, 2010.

⁸ Maito, op.cit.

⁹ Chan-Lee, James & Helen Sutch, *Profits and rates of return in OECD countries*, OECD Economic and Statistics Department Working Paper N°20, 1985. Li, Minqi, Feng Xiao & Andong Zhu, "Long waves, institutional changes and historical trends: a study of the long term movement of the profit rate in the capitalist world-economy" *Journal of World-System Research*, Vol.13 N°1, 2007. Duménil, Gerard & Dominique Lévy, "From prosperity to neoliberalism. Europe before and after the structural crisis of the 1970's", disponibile in <http://www.jourdan.ens.fr/levy/>, 2005

Zachariah, Dave, "Determinants of the average profit rate and the trajectory of capitalist economies" *Bulletin of Political Economy* Vol.3 N°1, 2009.

¹⁰ Nel 2010 rappresentavano il 62% del PIL mondiale.

cumulazione più dinamiche, in alcuni periodi particolari, in relazione alla tendenza generale della profittabilità.

In tutti i casi, il saggio di profitto si ottiene dal rapporto tra i profitti netti e il capitale fisso (lo stock di capitale netto rimpiazzato) di tutta l'economia, valutati ai prezzi correnti. L'eccezione sono gli Stati Uniti, la cui stima si basa solo sul settore delle imprese private. Infine, vengono allegate appendici statistiche e metodologiche per ciascun paese, specificando le fonti delle stime.

2. La dinamica del capitale e il saggio di profitto

Nel Volume III del *Capitale*, Marx sviluppa il processo generale della produzione capitalistica considerando i diversi capitali individuali. I differenziali di produzione tra le diverse aree (tra industrie o regioni) favoriscono un flusso di capitali verso i settori o i paesi più profittevoli. Questo flusso intensifica la concorrenza e gli investimenti in capitale fisso, con un conseguente calo generale della profittabilità in un determinato settore o regione. L'azione della concorrenza tra singoli capitali per far aumentare la loro produttività è ciò che alla fine finisce per erodere i saggi di profitto generale. Questi movimenti costanti implicano una tendenza alla perequazione e alla caduta dei saggi di profitto¹¹.

In parallelo, da questo lavoro emerge una conclusione secondo cui, in termini storici, la profittabilità nei paesi del "centro" è in realtà inferiore a causa dei livelli di accumulazione di capitale fisso relativamente più elevati, per cui, in questi paesi, i processi produttivi hanno sviluppato la necessità di un capitale minimo più elevato. Tuttavia, negli ultimi decenni i paesi periferici hanno subito un declino relativamente maggiore rispetto ai paesi del "core", declino che solitamente è manifestazione di tassi di accumulazione e di crescita più elevati.

Lo sviluppo storico del capitale promuoverà l'ingresso dei paesi periferici nel mercato mondiale, con una particolare superiorità per certi settori agricoli e minerari, grazie a mezzi di produzione prodotti in massa e a basso costo, inclusi i trasporti, prodotti nei paesi del "centro", e dalla differenza del prezzo relativo di prodotti agricoli e materie prime a livello internazionale ad essi favorevole.

Gli ultimi anni del XIX secolo sono stati attraversati dalla grande crisi generale del 1871-1873, che con una costante diminuzione del saggio di profitto, per tutto il periodo, nei paesi del "centro" e un' enorme esplosione del capitale nei paesi periferici.

Il pieno consolidamento dell'imperialismo negli ultimi de-

¹¹ Vi sono, tuttavia, differenze nelle prestazioni relative alle caratteristiche tecniche di produzione in alcuni settori. Ad esempio, la produzione e la distribuzione di energia elettrica e di altri servizi richiede notevoli quantità di capitale fisso rispetto al capitale variabile. Così, in generale, settori di questo tipo hanno avuto saggi storicamente bassi rispetto al resto. La tendenza verso la perequazione del saggio di profitto in tali settori e negli altri è più lento di quello tra i settori di produzione. Tuttavia, tale tendenza alla perequazione si svilupperebbe sul lungo periodo, non solo per questa caratteristica dei settori con elevati requisiti di capitale fisso in infrastrutture, ma dal declino del saggio di profitto relativo in altri rami, come hanno rilevato Duménil e Lévy nel caso degli Stati Uniti. Duménil, Gerard & Dominique Lévy, *The profit rate. Where and how much did it fall. USA 1948-2000*, disponibile in <http://www.jourdan.ens.fr/levy/2002>.

cenni del secolo era in stretta relazione con gli elementi che contrastavano la tendenza al crollo (esportazione di capitale con input per un capitale fisso a buon mercato prodotto più facilmente in periferia, ecc.). Dato il forte calo del saggio di profitto nel corso degli anni Settanta, si verificò una sovra-accumulazione sempre maggiore di capitale e l'esportazione di capitali verso la periferia permise ad una parte significativa di tale massa di valorizzarsi, di solito a livelli di profittabilità più elevati, sulla base della produzione di beni che apportano rendita fondiaria e alle attività connesse (infrastrutture, ecc.). Nei primi due decenni del XX secolo la tendenza al declino mostrerà un andamento più stabile, meno pronunciato rispetto agli anni segnati dalle conseguenze della crisi generale del 1871-1873.

Durante la fase del dopoguerra, l'ingresso sul mercato mondiale di alcune regioni periferiche, le più dinamiche del periodo, non era basato sulla produzione di beni che apportano rendita fondiaria, ma sulla produzione di beni industriali, inizialmente dell'industria tessile, che in seguito aumentarono in volume e complessità dando vita ad un elevato sviluppo industriale, come nel caso della Corea.

Indipendentemente dal ruolo specifico avuto da particolari forme di sviluppo capitalistico, il movimento di capitale in cerca di profitti più elevati non è solo internazionale ma anche nazionale. Il capitale aumentato precedentemente in una determinata area, sfruttando la sua forza lavoro, si accumula e viene reinvestito lì. Questo sembra essere un aspetto importante nello sviluppo capitalistico del dopoguerra nell'Asia orientale, anche se, a rigor di termini, è un processo tipico dello sviluppo storico del capitale. Di fronte a processi avvenuti in precedenza e contemporanei, come quelli dell'America Latina in particolare, l'apporto di capitale sotto forma di investimenti diretti esteri potrebbe essere stato relativamente basso.

Tuttavia, permangono la crescita dell'accumulazione e il declino della profittabilità nonostante i controlli o le restrizioni sui movimenti di capitale a livello internazionale; e, anche se vengono raggiunte performance ai più alti livelli dai capitali nel proprio paese, continuano ad operare i fondamentali economici che sono stati descritti da Marx. Per quanto riguarda la tendenza al declino del saggio di profitto, restano valide le leggi dell'accumulazione indipendentemente dalla nazionalità del capitale più sviluppato che prevale in una determinata nazione o dalle caratteristiche specifiche della borghesia nazionale. Infatti il Giappone e la Corea hanno probabilmente sperimentato durante la guerra il più grave declino della profittabilità, certamente ben al di là del livello medio.

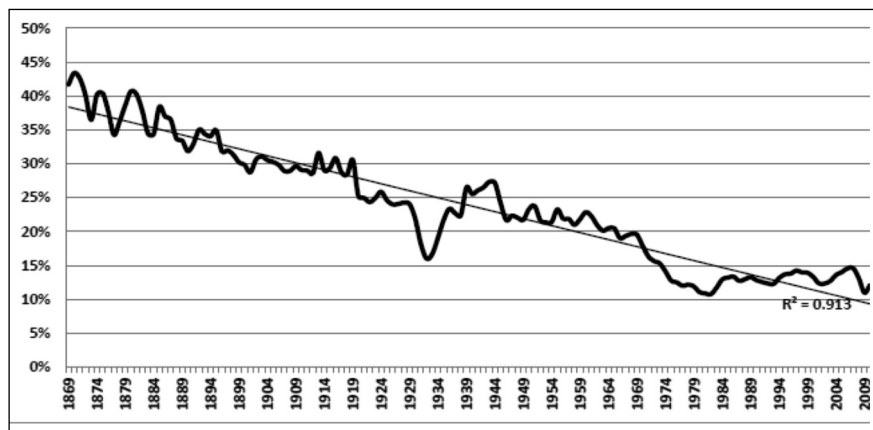
3. Il saggio di profitto dalla metà del XIX secolo

Il saggio di profitto di lungo periodo mostra una chiara tendenza al declino, condivisa sia dal più antico e sviluppato “centro” capitalistico che dalla periferia¹².

a) I paesi del “core”

Per i paesi del “centro” la nostra serie inizia nella seconda metà del XIX secolo, segnata dalla crisi generale del 1871-1873 che, come sottolineato in precedenza, comportò un forte calo della profittabilità, seguita da una certa stabilità nei primi decenni del Novecento. La presenza delle tre nazioni che una dopo l’altra divennero il nucleo dello sviluppo del modo di produzione per diversi secoli (Paesi Bassi, Regno Unito e Stati Uniti), insieme ai due paesi che manifestano invece una forte concorrenza economica contro l’egemonia americana nel corso del XX secolo (Germania e Giappone), dà alle serie di queste nazioni una particolare rilevanza che riflette una tendenza sistemica.

Figura 1. Saggio del profitto medio nei paesi del core (1869-2010)



Il saggio mostra un forte calo durante la crisi generale del 1930 e una successiva ripresa con il picco più elevato durante la Seconda Guerra Mondiale; in ogni caso, dopo la guerra, il saggio scende in modo tale da riportarsi in linea con la tendenza precedente. Quindi, il capitale non poteva sfuggire alla sua tendenza “di sviluppo” nemmeno attraverso la barbarie più selvaggia che la storia ricordi. Certo, questa barbarie ha permesso di rinviare temporaneamente la prospettiva del

¹² Per l’analisi del caso del Giappone Maito, Esteban “Auge y estancamiento de Japón (1955-2008). Una explicación marxista” *Revista Realidad Económica* N°280 (di prossima uscita), Buenos Aires.

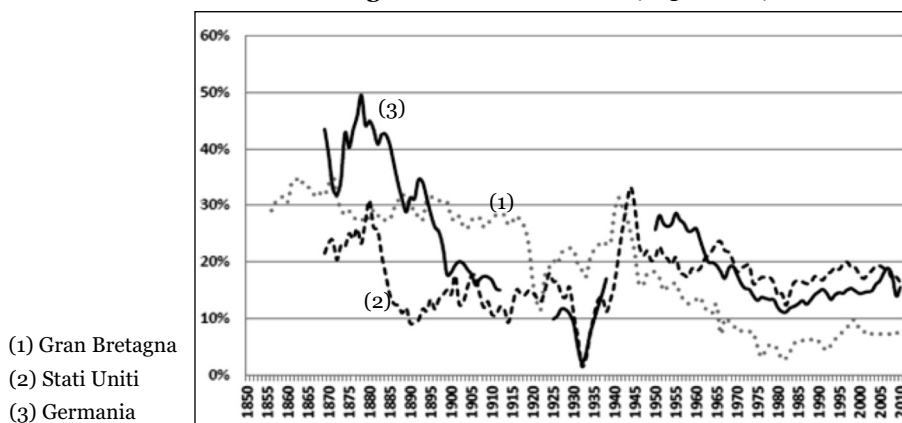
crollo (ad es. negli anni Trenta, la linea di tendenza era ovviamente molto più pronunciata nella sua caduta).

Dal XIX secolo agli anni Settanta del XX si è verificato, fatta eccezione per il periodo 1930-1944, un andamento molto regolare (segnato dalla vicinanza dei punti alla linea di tendenza) che sarebbe stato nuovamente interrotto da un forte calo nel corso del periodo 1970 - 1982. Il successivo parziale recupero è stato molto limitato. Mentre nel primo caso il recupero è passato da un saggio medio del 16% nel 1932 al 27,3% nel 1943, in quest'ultimo è passato dal 10,8% nel 1982 al 14,6% nel 2007, il livello più alto dal 1973. L'incapacità del capitale di ripristinare la sua profittabilità è data non solo da una crescita inconsistente, ma dal lungo periodo di tempo necessario per raggiungere il picco del recupero, soprattutto se si considera che negli ultimi decenni è stata garantita, senza successo, la totale libertà di azione per i molteplici fattori di contrasto (liberalizzazioni commerciali, finanziarie e di investimento, peggioramento delle condizioni di lavoro). Gli ultimi decenni assomigliano chiaramente a quelli caratterizzati da bassi livelli di profittabilità e nel 2009 si è riproposto a grandi linee l'andamento storico verificatosi attorno al 1982, con l'inversione della fase di recupero, molto limitata, iniziata negli anni Ottanta.

Nel caso degli Stati Uniti, successori dei Paesi Bassi e del Regno Unito nell'egemonia globale, il saggio di profitto è significativamente inferiore rispetto agli altri a partire dalla fine del XIX secolo fino alla Seconda Guerra Mondiale. Le nostre misurazioni si limitano al settore privato, responsabile del grande sviluppo delle forze produttive negli Stati Uniti, e del loro consolidamento come uno dei principali esportatori di capitali e di investimenti esteri a partire dai primi anni del Novecento. Dopo la crisi del 1930, si è verificata una ripresa sostenuta del saggio di profitto, soprattutto nel 1941 con l'entrata degli Stati Uniti nella Seconda Guerra Mondiale che ha raggiunto il suo massimo storico nel 1944. Questo aumento ha prodotto una riduzione dei differenziali tra la profittabilità degli USA e quella dell'Europa. Il dopoguerra è stato caratterizzato da un saggio di profitto elevato nei paesi europei (e una maggiore espansione economica), che tuttavia avevano manifestato un declino maggiore rispetto agli Stati Uniti.

Nel contesto europeo, saggi più elevati, nel corso del XIX secolo, si sono manifestati in Germania, Paesi Bassi e Svezia rispetto al Regno Unito, ma da quel momento fino all'inizio del XX secolo questi differenziali si sono praticamente ridotti. La Germania a causa di un elevato tasso di accumulazione di capitale ed un saggio di profitto più basso, da allora, proprio

Figura 2 Saggio di profitto in Germania, Regno Unito e Stati Uniti (1850-2010)



come nel caso degli Stati Uniti, diventerà uno dei principali esportatori di capitali, con una massa crescente di investimenti esteri da parte delle imprese tedesche. La fine dell'egemonia britannica, anche se aveva già subito un indebolimento in precedenza, coincide con un forte calo del saggio di profitto dopo la Prima Guerra Mondiale. Un confronto tra Germania e Stati Uniti negli anni venti mostra una maggiore profittabilità del paese nordamericano rispetto agli anni che precedono la guerra, mentre in Germania il rendimento del capitale era ancora più basso di prima. La crisi generale degli anni '30 ha praticamente livellato il saggio di profitto tra questi due paesi, in particolare sia per quanto riguarda il 1932, anno record in cui ha raggiunto il minimo, sia negli anni della ripresa successiva.

Figura 3. Saggio di profitto in Giappone, Paesi Bassi e Svezia (1850-2010)



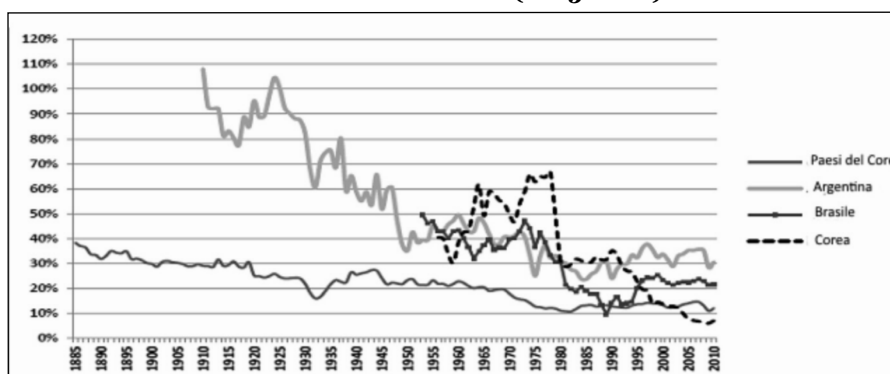
Il Giappone visse un enorme dinamismo economico durante il dopoguerra, che gli permise di diventare una delle principali nazioni capitaliste, guadagnando posizioni nel mercato mondiale per quanto riguarda quei settori produttivi in cui paesi come gli Stati Uniti, Regno Unito e Germania perdevano competitività (dal tessile all'elettronica). Tuttavia, questo potenziale e questa chiara differenza di profittabilità rispetto agli altri, derivano esattamente da una accumulazione di capitale talmente elevata che alla fine ha provocato il crollo del saggio di profitto, facendo sprofondare l'economia giapponese in una crisi cronica durante gli ultimi decenni¹³.

b) I paesi della periferia¹²

I periodi più dinamici dei paesi periferici in termini di produzione e di commercio mostrano una differenza significativa della profittabilità rispetto ai paesi del centro. I livelli di ciascuno tendono, oltre a diminuire e a convergere, pur rimanendo generalmente diversi. Una volta raggiunto un certo livello, la profittabilità dei paesi periferici scende più velocemente dai livelli massimi raggiunti e tende ad adeguarsi alla tendenza generale espressa dai paesi dell'Europa centrale. Probabilmente i casi più eloquenti sono l'Argentina e la Corea, paesi che, in diversi momenti storici, sono stati tra i più dinamici tra quelli della periferia.¹³

Per quale motivo i paesi del centro manifestano sempre di più una tendenza sistemica generale della profittabilità? Essi sono caratterizzati da uno sviluppo maggiore delle forze produttive e da un relativo contributo alla produzione mondiale grazie ad una accumulazione di capitale più estesa. In questo senso, le

Figura 4. Saggio del profitto nei paesi del core, in Argentina, in Brasile ed in Corea (1885-2010)

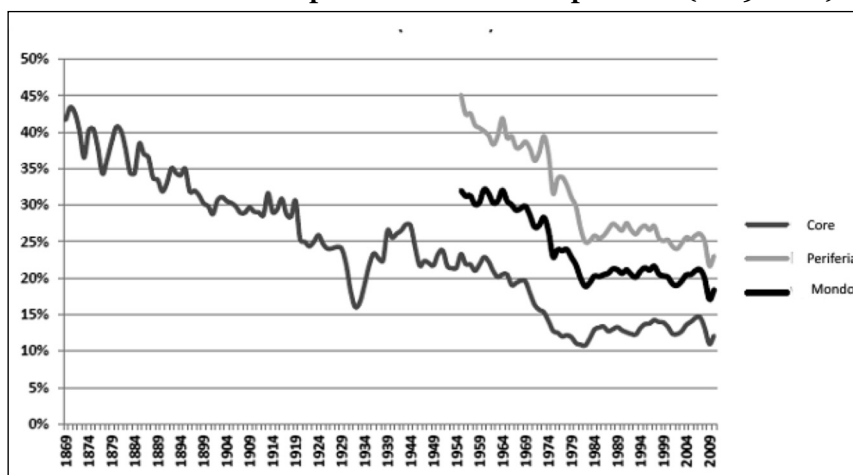


differenze di profittabilità cadono in molti paesi periferici, per lo meno in molti casi, ed essendo questi attraversati, durante i vari cicli, da forti processi di svalorizzazione e da crisi di svalutazione si riduce la possibilità di contrastare la tendenza generale verso il declino, nonostante la loro profittabilità sia più alta dopo la svalutazione e diminuisca la loro quota nella produzione aggregata mondiale. Pertanto, i livelli più elevati di profittabilità si realizzano in un contesto di riduzione del loro contributo alla massa sistemica dei profitti. Questo vale, ad esempio, per la crescita della profittabilità in Cile durante gli anni Settanta e Ottanta, in Argentina per diversi periodi dopo le crisi e le svalutazioni o nel Regno Unito nel periodo tra le due guerre. Nel dopoguerra sono emersi anche dei casi opposti, come quello coreano. L' enorme impatto di questo paese sulla produzione mondiale, grazie ad un notevole sviluppo delle forze produttive, si verifica in concomitanza con un calo esacerbato della profittabilità, divenendo un ulteriore esempio dell'affermazione di Marx secondo cui la tendenza al declino del saggio di profitto esprime lo sviluppo delle forze produttive nel processo di produzione. Negli ultimi decenni, tuttavia, è crollato il contributo dei paesi "centro" per l'economia mondiale così da far risultare ulteriormente accresciuto il contributo dei paesi asiatici periferici come la Cina e la Corea.

c) Il saggio di profitto mondiale e il ruolo della Cina

La figura 5 mostra il saggio di profitto medio in quattordici

Figura 5 Saggio di profitto mondiale e saggio di profitto medio nei paesi del core e della periferia (1869-2010)

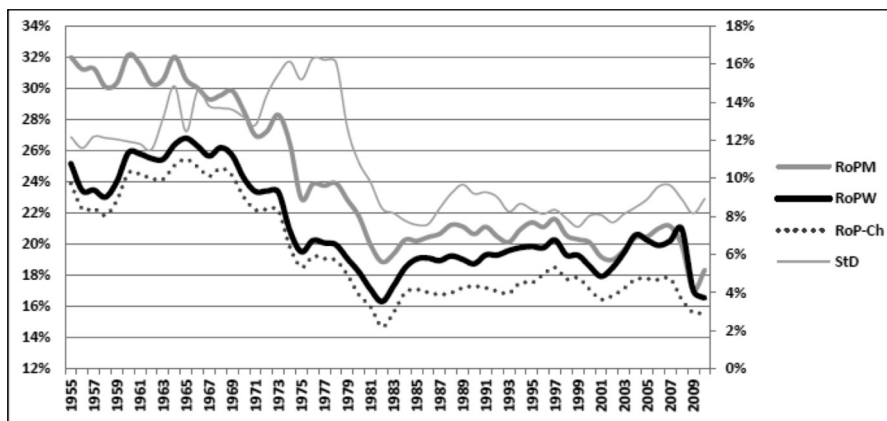


paesi del “centro” e della periferia. Come sottolineato in precedenza, sin dal 1982 la profittabilità dei paesi periferici scende ancora più velocemente, essendo soprattutto nei paesi del “centro” che il saggio ha sperimentato una ripresa maggiore, anche se molto modesta.

Il saggio di profitto mondiale, derivante dalla serie qui presentata, può essere calcolato sia con una semplice media o dalla media ponderata delle diverse quote nazionali. Il saggio di profitto ponderato è quello più vicino a quello di Marx nel senso che esprime la profittabilità del capitale sociale totale (qui ridotto a quattordici paesi, che nel periodo 1955-2010 rappresentavano il 57,3% dell'economia mondiale) perché i singoli saggi sono ponderati secondo la quota con cui ciascun paese dei quattordici contribuisce alla produzione aggregata nel suo complesso; dobbiamo comprendere che, da un punto di vista sistemico, l'influenza sulla profittabilità complessiva della variazione dei saggi nazionali è legata alle dimensioni delle singole economie.

Il saggio medio tende a diminuire in maniera più pronunciata rispetto a quello ponderato, in gran parte a causa di un calo delle differenze di profittabilità tra le singole nazioni che viene espresso dalla notevole diminuzione del saggio medio e della deviazione standard, durante gli anni Settanta e primi anni Ottanta e anche dall'impossibilità di recuperare i livelli raggiunti in precedenza. La relativa maggiore espansione che, durante il dopoguerra, il capitale ha avuto in paesi come il Giappone, la Corea, il Messico e l'Argentina, con saggi di pro-

Figura 6. Saggio del profitto mondiale. Media semplice (RoPM), ponderata (RoPW), ponderata con l'esclusione della Cina (RoP-Ch) e deviazione standard della media semplice (StD asse di destra) (1955-2010)

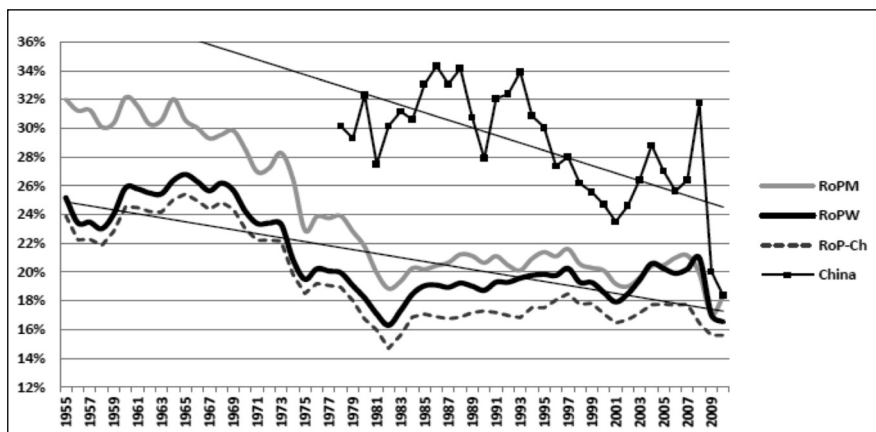


fitto più elevati, è andata erodendo tali differenziali per l'effetto provocato in queste nazioni. Così, la crescente concorrenza tra nazioni, comprese quelle della periferia, nel garantire condizioni più favorevoli al capitale in competizione globale, riduce i differenziali tra i saggi di profitto, che negli ultimi due decenni presentano un andamento molto simile sia al saggio medio che a quello ponderato, con l'esclusione della Cina.

La fase di crescita dell'economia mondiale nel primo decennio del secolo ha avuto come principale elemento dinamico l'aumento dell'egemonia del capitale in Cina, con la crescita più alta tra il 2001 e il 2008 del saggio ponderato che include questo paese rispetto a quello che non ne tiene conto. L'andamento del saggio di profitto in Cina ha una influenza sempre maggiore sulla accumulazione sistemica. Al suo emergere come una delle principali economie capitaliste del mondo sono concentrati, secondo la prospettiva di accumulazione come fenomeno globale, concorrono molti fattori che contrastano la tendenza alla caduta del saggio di profitto: il pagamento della forza lavoro al di sotto del suo valore, il basso costo degli elementi che costituiscono il capitale costante, l'esportazione di capitali ed il commercio estero. Ma occorre un'ulteriore lettura del significato storico del fenomeno della Cina. La serie mostra un picco, nel 1997, successivo al superamento dalla depressione del 1982 ed il periodo tra il 1998 e il 2001 che è il primo, dopo il 1982, in cui il saggio mostra un declino costante¹⁴. L'approfondirsi della trasformazione capitalistica della Cina a partire dal 2001, è stato un punto di riferimento per il capitale nel tentativo di interrompere questa nuova fase di caduta, dalla quale la stessa Cina non era esente. Il crescente divario tra i due saggi ponderati (con e senza la Cina) per il periodo 2002-2008 contribuisce a fornire il segnale del crescente contributo della Cina all'aumento globale della profittabilità. Nel 2008 il saggio ponderato (20,9%), la misura più vicina al saggio effettivamente esistente, è superiore al saggio medio (19,8%) e a quello ponderato senza la Cina (16,4%)¹⁵. In quello stesso anno la Cina si distacca di 4,5 punti percentuali dal saggio ponderato globale (nel 2001, la differenza era appena 1,4%), che anzi supera, a differenza delle altre due misure, il picco del 1997. La crescita del saggio della Cina rispetto al minimo ciclico del 2001 raggiunge un picco nel 2008 per poi crollare nel 2009 passando dal 31,8% al 20%. La crisi attuale pone il saggio, sia in Cina che a livello mondiale, più o meno prossimo alla tendenza evidenziata del periodo 1998-2001. La fase di recupero del 2002-2008 sembra essersi in definitiva conclusa e si può dire lo stesso di quella dal 1982. La crisi di profittabilità e le crescenti tensioni in Cina, sono quindi espressione della crisi

¹³ Di solito, le spiegazioni della crisi dei paesi periferici in questo periodo (Sud est Asiatico, Russia, Brasile, Argentina) non hanno ancora sottolineato una relazione con una fase di calo della profittabilità, ma tendevano a caratterizzarla come una crisi causata semplicemente da questioni finanziarie o di politica economica. Una lettura dello stesso genere è quella che ha prevalso sulla attuale crisi globale.

¹⁴ Poiché la serie della Cina inizia nel 1978, e considerando la sua marginalità rispetto al capitalismo globale nel corso degli anni precedenti, al saggio ponderato che include la Cina, per il periodo 1955-1977 è stato applicata la variazione di un saggio ponderato senza la Cina.

Figura 7 Saggio di profitto mondiale e della Cina (1955-2010)

generale e dell'esaurimento della capacità del capitale di contrastare l'azione della tendenza globale nel contesto storico attuale.

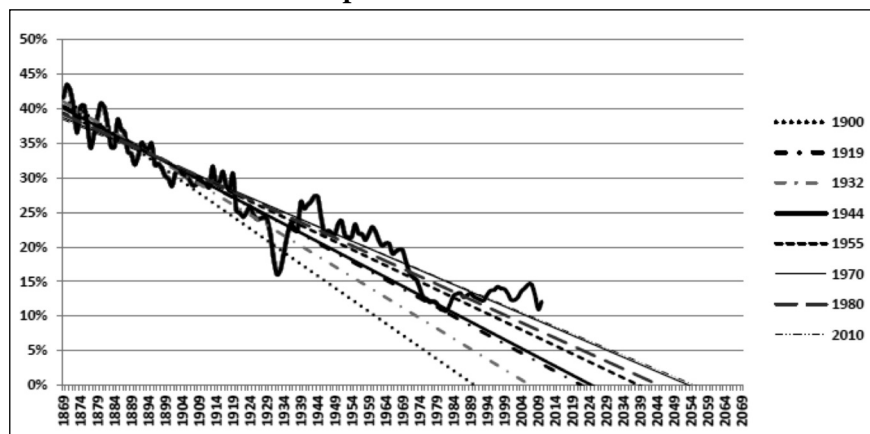
Osservazioni Conclusive

La tendenza al declino del saggio di profitto, e la sua conferma empirica, evidenziano la natura storicamente limitata della produzione capitalistica. Se il saggio di profitto indica la vitalità del sistema, la conclusione logica è che si avvicina sempre più alla fase finale.

Sono state fatte molte considerazioni circa la capacità del capitale di superare la crisi per riprendersi costantemente, infatti le crisi periodiche hanno caratteristiche che appartengono a questo modo di produzione e consentono, in definitiva, un parziale recupero della profittabilità. Questa capacità di rigenerarsi è un aspetto peculiare del capitale e della natura ciclica dell'economia capitalistica; ma il carattere periodico di queste crisi non ha fermato la tendenza al declino del saggio di profitto di lungo periodo. Quindi, rispetto alle affermazioni sull'inesauribile capacità del capitale a ripristinare il saggio di profitto e la sua vitalità per coloro che considerano il modo di produzione come un fenomeno naturale e quasi astorico, è necessario affermare la sua inevitabile fragilità storica evidenziata dalle prove empiriche.

Ovviamente, non vi è alcuna data specifica da pronosticare ma piuttosto un particolare periodo storico che pone importanti sfide politiche per la classe operaia. Tuttavia, abbiamo fatto delle proiezioni della tendenza lineare del saggio di pro-

Figura 8. Linee di tendenza attuali negli anni selezionati del saggio del profitto del core.



fitto medio nei paesi del "centro", in base al suo andamento fino agli anni in questione. Anche se un saggio di profitto pari a 0%, non deve essere considerato come il vero limite del capitale, sono stati considerati gli anni in cui la linea di tendenza raggiunge lo 0%. Per l'anno 1900, il trend avrebbe raggiunto 0% nel 1990, per il 1919, nel 2024, per il 1932, nel 2007, per il 1944, nel 2025, per il 1955, nel 2040, per il 1970, nel 2055, per il 1980, nel 2046, per il 2010, nel 2056. Per i paesi della periferia, questo esercizio ha indicato, per il 1970, lo 0% come tasso previsto nell'anno 2072, per l'anno 1980, nel 2050 e per il 2010, nel 2064.

Da queste simulazioni si possono evidenziare due punti. Come già detto, la tendenza non si sviluppa in maniera costante ma cambia la sua pendenza a seconda del momento storico e dei fattori di controtendenza. Così, dal 2010, il limite previsto nel 1900 viene spostato di 66 anni: dal 1990 al 2056. Tuttavia, questa tendenza si porta continuamente più avanti, riducendo sempre di più il numero di anni rispetto al limite previsto, che tende, d'altra parte, a rimanere fissato per la metà di questo secolo.

L'impossibilità per il capitale, e per le sue controtendenze, di invertire il trend declinante degli ultimi decenni si riflette sul fatto che non è in grado di spostare in avanti questo limite ipotetico. Vale la pena ribadire, a questo punto la citazione di Grossmann: «... allorché queste controtendenze vanno gradualmente esaurendosi; gli antagonismi del capitalismo mondiale diventano sempre più netti e la tendenza al collasso si avvicina sempre più alla forma finale di crollo assoluto»

Allegato statistico

**Saggio del Profitto Mondiale: media semplice (RoPM), ponderata (RoPW),
e ponderata senza la Cina (RoP-CH) (1955-2010).**

Year	RoPM	RoPW	RoP-CH	Year	RoPM	RoPW	RoP-CH
1955	32,0%	25,2%	23,9%	1983	19,4%	17,3%	15,6%
1956	31,2%	23,4%	22,2%	1984	20,3%	18,5%	16,9%
1957	31,3%	23,5%	22,3%	1985	20,2%	19,0%	17,1%
1958	30,1%	23,0%	21,9%	1986	20,4%	19,1%	16,9%
1959	30,4%	24,0%	22,8%	1987	20,7%	18,9%	16,8%
1960	32,1%	25,9%	24,6%	1988	21,2%	19,2%	16,9%
1961	31,5%	25,8%	24,5%	1989	21,1%	19,0%	17,2%
1962	30,3%	25,5%	24,2%	1990	20,6%	18,7%	17,3%
1963	30,6%	25,4%	24,2%	1991	21,1%	19,3%	17,2%
1964	32,0%	26,4%	25,0%	1992	20,5%	19,3%	17,0%
1965	30,6%	26,8%	25,4%	1993	20,1%	19,6%	16,8%
1966	30,0%	26,3%	25,0%	1994	20,9%	19,8%	17,5%
1967	29,3%	25,7%	24,4%	1995	21,4%	19,8%	17,5%
1968	29,5%	26,2%	24,9%	1996	21,1%	19,8%	18,1%
1969	29,8%	25,7%	24,4%	1997	21,6%	20,3%	18,5%
1970	28,5%	24,2%	23,0%	1998	20,6%	19,3%	17,8%
1971	27,0%	23,4%	22,2%	1999	20,3%	19,3%	17,8%
1972	27,2%	23,4%	22,2%	2000	20,1%	18,6%	17,1%
1973	28,3%	23,3%	22,2%	2001	19,2%	17,9%	16,5%
1974	26,5%	20,9%	19,8%	2002	19,0%	18,5%	16,7%
1975	22,9%	19,5%	18,5%	2003	19,6%	19,5%	17,2%
1976	23,9%	20,2%	19,2%	2004	20,4%	20,6%	17,7%
1977	23,8%	20,1%	19,1%	2005	20,5%	20,3%	17,8%
1978	23,9%	20,0%	18,9%	2006	21,0%	19,9%	17,7%
1979	22,8%	19,1%	18,0%	2007	21,1%	20,2%	17,8%
1980	21,8%	18,2%	16,7%	2008	19,9%	21,0%	16,4%
1981	20,0%	17,1%	16,0%	2009	17,1%	17,0%	15,6%
1982	18,9%	16,3%	14,7%	2010	18,4%	16,5%	15,6%

Saggio di profitto nei paesi del core e dell'Argentina, media quinquennale (1850-2010).

Years	Core Countries	Germany	U.S.	Netherl.	Japan	U.K.	Sweden	Argentina
1850-54				56,2%			70,4%	
1855-59	50,4%			55,5%		30,6%	59,9%	
1860-64	47,8%			54,4%		33,5%	55,4%	
1865-69	44,8%	43,5%	21,5%	49,4%		32,2%	56,3%	
1870-74	40,6%	36,2%	22,6%	51,0%		31,7%	61,3%	
1875-79	37,5%	44,6%	25,1%	51,7%		27,8%	38,2%	
1880-84	37,5%	42,8%	24,3%	53,0%		28,1%	39,4%	
1885-89	35,8%	34,3%	12,3%	62,7%	39,1%	30,1%	36,3%	
1890-94	33,7%	32,5%	10,2%	52,1%	39,2%	29,0%	39,1%	
1895-99	32,1%	24,0%	13,5%	42,3%	39,8%	30,9%	41,8%	
1900-04	30,2%	19,2%	14,5%	37,2%	43,8%	27,1%	39,2%	
1905-09	29,5%	17,0%	14,8%	33,4%	41,2%	27,2%	43,5%	
1910-14	29,5%	15,6%	10,8%	34,2%	40,4%	27,8%	43,1%	93,3%
1915-19	29,6%		14,1%		37,3%	26,3%	40,7%	83,0%
1920-24	25,1%		14,8%	33,7%	36,5%	15,5%	26,6%	95,1%
1925-29	24,2%	10,9%	15,3%	35,9%	34,9%	21,2%	27,1%	91,8%
1930-34	18,4%	5,4%	5,8%	23,7%	32,0%	19,6%	23,7%	71,2%
1935-39	23,3%	13,3%	12,4%	25,4%	32,8%	23,0%	30,4%	69,7%
1940-44	26,5%		25,4%		32,1%	28,5%	24,4%	58,4%
1945-49	22,4%		23,2%	24,5%		17,9%	24,1%	51,4%
1950-54	22,3%	26,7%	20,9%	25,0%		16,3%	22,5%	39,0%
1955-59	22,0%	26,8%	18,6%	22,1%	33,0%	13,9%	17,6%	44,8%
1960-64	21,3%	22,2%	20,2%	19,1%	40,4%	12,2%	13,8%	45,9%
1965-69	19,6%	18,6%	22,2%	16,5%	39,4%	9,6%	11,4%	41,0%
1970-74	15,9%	15,7%	18,4%	14,8%	28,3%	7,6%	10,4%	39,7%
1975-79	12,3%	13,4%	16,9%	12,7%	19,0%	4,6%	6,9%	32,1%
1980-84	11,5%	11,6%	14,3%	14,0%	17,1%	3,9%	7,8%	27,9%
1985-89	13,1%	13,1%	16,6%	15,7%	17,4%	6,1%	9,7%	27,6%
1990-94	12,6%	14,3%	17,8%	14,8%	14,1%	5,3%	9,4%	28,9%
1995-99	13,9%	14,8%	19,2%	15,4%	11,0%	8,5%	14,5%	34,9%
2000-04	12,9%	14,9%	18,0%	14,3%	10,2%	7,5%	12,2%	32,2%
2005-09	13,4%	17,0%	18,2%	15,1%	9,2%	7,3%	13,8%	34,0%

Saggio di Profitto nei paesi della periferia, media quinquennale (1950-2010)

Years	Periph. Countr.	Australia	Brazil	Chile	China	Korea	Spain	Mexico
1950-54							45,4%	46,7%
1955-59	42,3%		43,1%			36,2%	45,2%	40,5%
1960-64	39,9%	31,3%	37,4%	35,7%		47,7%	40,2%	40,7%
1965-69	38,6%	26,5%	37,0%	36,1%		55,1%	34,6%	40,1%
1970-74	37,5%	23,6%	42,8%	29,7%		55,0%	32,9%	38,6%
1975-79	32,6%	17,9%	36,2%	23,4%	29,7%	61,5%	25,1%	32,4%
1980-84	26,5%	17,6%	22,3%	26,8%	30,3%	30,5%	24,9%	31,5%
1985-89	26,5%	18,4%	15,5%	28,3%	33,1%	31,4%	31,2%	26,2%
1990-94	26,7%	20,1%	14,7%	31,9%	31,4%	30,2%	26,5%	29,5%
1995-99	26,3%	21,7%	23,5%	29,2%	27,4%	18,0%	28,1%	27,6%
2000-04	24,8%	23,4%	22,3%	24,7%	25,6%	12,3%	29,1%	28,6%
2005-09	24,8%	24,0%	22,7%	30,3%	26,2%	6,8%	26,0%	28,4%

Allegato metodologico

Germania: Tavole DE1 (1950-2010) e DE1C (1850-1950) da Piketty & Zucman database sulla Germania. Disponibile a <http://piketty.pse.ens.fr/files/capitalisback/Germany.xls>¹⁶

Argentina: Serie del saggio di profitto da Maito¹⁷

Australia: Australian Bureau of Statistics (ABS), tavole 34 (Entrate) e 56 (Capital Stock) per 1960-2011. Disponibili in www.abs.gov.au

Brasile: Serie del capitale fisso ripristinato e profitti netti dal grafico C2 (p.466) in Grinberg (1953-2005), surplus operativo e le variazioni nominali del capitale fisso ripristinato da IPEA-DATA – www.ipeadata.gov.br – per gli ultimi anni¹⁸

Cile: Serie ufficiali dello stock di capitale da Banco Central de Chile (1985-2010) – www.bcentral.cl. Per gli anni precedenti, lo stock di capitale da Souza & Feu, i costi degli investimenti da Braun et al, e la partecipazione alla riproduzione da Aguilar & Collinao. Le serie risultanti sono legate a quelle ufficiali. I profitti netti sono disponibili su CEPALSTAT¹⁹.

Cina: Saggio di profitto sul capitale fisso ripristinato da Bai et al (1978-2005), collegati alle serie da Hongbin et al per gli ultimi anni²⁰

Corea: Serie del capitale fisso ripristinato e dei profitti netti dal grafico C15 (p.471) in Grinberg (1956-2005), e surplus operativo e le variazioni nominali del capitale fisso ripristinato da KOSTAT www.kostat.go.kr/eng per gli ultimi anni²¹.

¹⁵ Piketty, Thomas & Gabriel Zucman (2013) *Capital is back. Wealth-income ratios in rich countries 1700-2010*, in <http://piketty.pse.ens.fr/files/PikettyZucman2013WP.pdf>

¹⁶ Maito, Esteban, "La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011", *Revista Realidad Económica* N°275, pp.127-152, Buenos Aires, 2013

¹⁷ Grinberg, Nicolás, "Transformations in the Korean and Brazilian processes of capitalist development between the mid-1950s and the mid-2000s: the political economy of late industrialisation". Tesi di dottorato, The London School of Economics and Political Science, Londra, 2011.

¹⁸ Souza, Marcos & Aumara Feu, "Capital stock in Latin America: 1950-2000", *E&E* N°50, Brasil, 2005.

Braun, Juan, et al, *Economía chilena 1810-1995. Estadísticas históricas* DT N°187 del Instituto de Economía, Universidad Católica de Chile, Santiago, 2000.

Aguilar, Ximena & Collinao, María Paz, *Cálculo del stock de capital para Chile 1985-2000*, DT N°133, Banco Central de Chile, Santiago, 2001.

¹⁹ Bai, Chong-En, Chang-Tai Hsieh & Yingyi Qian, "The return to capital

in China”, NBER Working Paper N°12.755, 2006. Hongbin, Qu, Julia Wang & Sun Junwel, “Return on capital: perception vs reality” *HSBC Global Research*, Hong Kong, 2013.

²⁰ Grinberg, Nicolás, op.cit.

²¹ Camara Izquierdo, Sergio, “La onda larga capitalista en España (1954-2002)”, *Revista Sociedad Brasileña de Economía Política* pp.86-111, Río de Janeiro, 2006.

²² Sistema utilizzato per determinare in qualsiasi momento la quantità di materie prime, scorte o prodotti finiti disponibili, espressi in termini di valore. (NDR)

Groote, Peter, Roland Albers & Herman De Jong, *A standardized time series of the stock of fixed capital in the Netherlands, 1900-1995*, GGDC Working Paper N°25, Groningen, 1996.

Smits, Jan Pieter, Edwin Horlings & Jan Luiten van Zanden, *Dutch GNP and its components, 1800-1913*, GGDC Monograph Series N°5, Groningen, 2000.

²³ Hayashi, Fumio & Edward Prescott, “The Depressing Effect of Agricultural Institutions on the Pre-war Japanese Economy”, *Journal of Political Economy* Vol.116 N°4, 2008

Moriguchi, Chiaki & Emmanuel Saez, “The evolution of income concentration in Japan 1886-2005: evidence from income tax statistics”, *Review of Economics and Statistics* Vol.90 N°4, 2008.

²⁴ Mariña Flores, Abelardo, “La crisis mexicana de 2008-2010 en perspectiva histórica y en el contexto de la crisis mundial”, in María Beatriz García Castro (coord.), *Estudios sobre México en la crisis mundial: escenario nacional tras dos décadas de apertura y desregulación UAM-A*, México, 2012.

²⁵ Piketty, Thomas & Gabriel Zucman, op.cit.

²⁶ Edvinsson, Rodney, “Historical national accounts for Sweden 1800-2000” (in www.historicalstatistics.org), Universidad Stockholm, Stockholm, 2005.

Spagna: Saggio del profitto sul capitale fisso ripristinato da Camara Izquierdo (1954-2002) surplus operativo e le variazioni nominali del capitale fisso ripristinato da Instituto Nacional de Estadística (INE) www.ine.es per gli ultimi anni²².

Stati Uniti: Saggio di profitto da Duménil & Lévy database (1869-2010) in www.jourdan.ens.fr/levy/uslt4x.txt.

Paesi Bassi: Entrate e serie del capitale fisso ripristinato da Smits et al (1850-1913). Le serie dei profitti da Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) www.cbs.nl e capitale fisso ripristinato da Groote et al e CBS (1921-2010) utilizzando il criterio dell’inventario permanente²³.

Giappone: Serie del capitale fisso ripristinato e dei profitti netti (1955-2010) da Statistics Bureau of Japan (SBJ) www.stat.go.jp/english/ Per gli anni precedenti sono disponibili le serie ufficiali in Hayashi & Prescott e Moriguchi & Saez²⁴.

Messico: Il saggio di profitto da Mariña Flores (1950-2004), surplus operative e variazioni nominali del capitale fisso ripristinato dall’Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) www.inegi.org.mx per gli ultimi anni²⁵.

Regno Unito: capitale fisso ripristinato da Office for National Statistics (ONS) www.ons.gov.uk e I profitti netti da Piketty & Zucman (1855-2010) disponibile in <http://piketty.pse.ens.fr/files/capitalisback/UK.xls>²⁶.

Svezia: Serie del capitale fisso ripristinato e profitti netti da Edvinsson (1850-2000), surplus operative e variazioni nominali del capitale fisso ripristinato da Statistiska Centralbyrån (SCB) www.scb.se per gli ultimi anni²⁷.

I saggi sono stati ponderati in base al PIL dalle tabelle di Maddison (1955-2008). Nel 2009-10, la serie è stata ampliata con i tassi di crescita del PIL reale dell’UNSTAT.

Bibliografia

Aguilar, Ximena & Collinao, María Paz, *Cálculo del stock de capital para Chile 1985-2000*, DT N°133, Banco Central de Chile, Santiago, 2001.

Bai, Chong-En, Chang-Tai Hsieh & Yingyi Qian, “The return to capital in China”, *NBER Working Paper* N°12.755, 2006.

Braun, Juan, et al, *Economía chilena 1810-1995. Estadísticas históricas* DT N°187 del Instituto de Economía, Universidad Católica de Chile, Santiago, 2000.

Camara Izquierdo, Sergio, “La onda larga capitalista en España (1954-2002)”, *Revista Sociedad Brasileña de Economía Política* pp.86-111, Río de Janeiro, 2006.

Chan-Lee, James & Helen Sutch, *Profits and rates of return in OECD countries*, OECD Economic and Statistics Department Working Paper N°20, 1985.

Duménil, Gerard & Dominique Lévy, *The profit rate. Where and how much did it fall. USA 1948-2000*, disponibile in <http://www.jourdan.ens.fr/levy/> 2002.

Duménil, Gerard & Dominique Levy, "From prosperity to neoliberalism. Europe before and after the structural crisis of the 1970's", disponibile in <http://www.jourdan.ens.fr/levy/>, 2005

Edvinsson, Rodney, "Historical national accounts for Sweden 1800-2000" (in www.historicalstatistics.org), Universidad Stockholm, Stockholm, 2005.

Freeman, Alan, "What makes the US profit rate fall?" *MPRA Paper* N°14147, <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/14147/>, 2009.

Grinberg, Nicolás, "Transformations in the Korean and Brazilian processes of capitalist development between the mid-1950s and the mid-2000s: the political economy of late industrialisation". Tesi di dottorato, The London School of Economics and Political Science, Londra, 2011

Grossmann, Henryk, *The law of accumulation and breakdown of the capitalist system*, accessibile in www.marxists.org, 2005. (*Il crollo del capitalismo. La legge dell'accumulazione e del crollo del sistema capitalista*, Milano, Mimesis, 2010).

Groote, Peter, Roland Albers & Herman De Jong, *A standardized time series of the stock of fixed capital in the Netherlands, 1900-1995*, GGDC Working Paper N°25, Groningen, 1996.

Hayashi, Fumio & Edward Prescott, "The Depressing Effect of Agricultural Institutions on the Prewar Japanese Economy", *Journal of Political Economy* Vol.116 N°4, 2008

Hongbin, Qu, Julia Wang & Sun Junwel, "Return on capital: perception vs reality" *HSBC Global Research*, Hong Kong, 2013.

Katz, Claudio "Una interpretación contemporánea de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia" *Revista Laberinto* N°8, Málaga, 2002

Li, Minqi, Feng Xiao & Andong Zhu, "Long waves, institutional changes and historical trends: a study of the long term movement of the profit rate in the capitalist world-economy" *Journal of World-System Research*, Vol.13 N°1. 2007.

Maito, Esteban, "Distribución del ingreso, rotación del capital y niveles de rentabilidad" *Revista Economía: Teoría y Práctica*, Universidad Autónoma Metropolitana (on evaluation), México.

Maito, Esteban, "La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011", *Revista Realidad Económica*

- N°275, pp.127-152, Buenos Aires, 2013
- Maito, Esteban “Auge y estancamiento de Japón (1955-2008). Una explicación marxista” *Revista Realidad Económica* N°280 (di prossima uscita), Buenos Aires.
- Mariña Flores, Abelardo, “La crisis mexicana de 2008-2010 en perspectiva histórica y en el contexto de la crisis mundial”, in María Beatriz García Castro (coord.), *Estudios sobre México en la crisis mundial: escenario nacional tras dos décadas de apertura y desregulación* UAM-A, México, 2012.
- Marquetti, Adalmir et al, “The rate of profit in Brazil 1953-2003”, *Review of Radical Political Economics* Vol.42 N°4, pp.485-504, SAGE, New York, 2010.
- Marx, Karl, *El Capital. Tomo III*, FCE, México, 1968, (*Il Capitale Libro III* Editori Riuniti Roma)
- Moriguchi, Chiaki & Emmanuel Saez, “The evolution of income concentration in Japan 1886-2005: evidence from income tax statistics”, *Review of Economics and Statistics* Vol.90 N°4, 2008.
- Piketty, Thomas & Gabriel Zucman (2013) *Capital is back. Wealth-income ratios in rich countries 1700-2010*, in <http://piketty.pse.ens.fr/files/PikettyZucman2013WP.pdf>.
- Ricardo, David, *Principios de economía política y tributación*, FCE, México, 1959. (*Principi di economia politica e dell'imposta*, Utet 2006)
- Smith, Adam, *Investigación y causa de la riqueza de las naciones*, Aguilar, Madrid, 1956. (*La ricchezza delle nazioni*, Utet 2013).
- Smits, Jan Pieter, Edwin Horlings & Jan Luiten van Zanden, *Dutch GNP and its components, 1800-1913*, GGDC Monograph Series N°5, Groningen, 2000
- Souza, Marcos & Aumara Feu, “Capital stock in Latin America: 1950-2000”, *E&E* N°50, Brasil, 2005.
- Zachariah, Dave, “Determinants of the average profit rate and the trajectory of capitalist economies” *Bulletin of Political Economy* Vol.3 N°1, 2009.

La Politica del debito pubblico: neoliberalismo, sviluppo capitalistico e la ristrutturazione dello stato*

di *Wolfgang Streeck***

Riassunto

A partire dagli anni '70 nelle economie capitaliste democratiche si è diffuso un aumento del debito pubblico generalmente accompagnato tra l'altro da una crescita economica debole, da un aumento della disoccupazione e delle disuguaglianze, da una crescente resistenza fiscale e da un declino della partecipazione politica. Dopo una fase iniziale di consolidamento fiscale negli anni '90, il debito pubblico in seguito alla Grande Recessione ha subito un incremento che non ha precedenti. I rinnovati sforzi di consolidamento, sotto la pressione dei "mercato finanziari", mostrano un calo generalizzato della spesa pubblica, in particolare di quella discrezionale, e degli investimenti; si è verificato inoltre un ampio ridimensionamento delle funzioni dello Stato e la loro privatizzazione.

Introduzione

Dagli anni '70 in poi il debito pubblico è aumentato in maniera più o meno continua nella maggior parte, se non in tutti i paesi dell'OCSE come non era mai accaduto in periodi di pace. Tuttavia in alcuni paesi, in particolare in quelli con bassi livelli di inflazione come la Germania Ovest, questo aumento è iniziato prima che in altri (Streeck 2011). In questo lavoro si intendono sottolineare i punti che hanno in comune le diverse nazioni piuttosto che le specificità nazionali nella trasformazione dello "Stato tributario" (Schumpeter [1918] 1991) in uno *Stato del debito* e da questo all'attuale *Stato del consolidamento*¹. Questo lavoro si concentra su quei paesi che dopo la Seconda Guerra mondiale hanno adottato un regime di *capitalismo democratico* o una *democrazia capitalista*, che combina la partecipazione istituzionalizzata delle masse al governo con una economia di mercato e rapporti di proprietà capitalistici. Considerando l'attuale crisi fiscale delle economie con politiche democratico-capitaliste in un contesto storico – in altre parole trattandola come un passaggio di una sequenza storica e non come un singolo evento – spero di far luce sulle dinamiche di fondo della crisi, aggiungendo una nuova prospettiva a ciò che le teorie tecnico-statiche della finanza pubblica hanno da offrire.

*Paper di discussione del Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln e Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne Luglio 2013. Sono riconoscente verso i miei studenti di dottorato Lukas Haffert, Philip Mehrrens e Daniel Mehrrens per i commenti costruttivi ed i suggerimenti e Lea Elsässer per la raccolta ed il trattamento dei dati accurati.

** **Wolfgang Streeck** è un economista e sociologo direttore emerito dell'Istituto Max Planck per la Ricerca Sociale a Colonia. Oltre a numerosi libri, alcuni tradotti anche in italiano come *Tempo guadagnato. La crisi rinviata del capitalismo democratico*, Milano, Feltrinelli 2013, e il recente 'How will Capitalism end?' (Verso, 2016), ha prodotto dei paper che sono consultabili presso il suo sito http://www.mpifg.de/people/ws/index_en.asp
La sua mail è streeck@mpifg.de.

¹ Per una ulteriore trattazione vedi Streeck 2013. 164 ff, passim).

Il contesto storico all'interno del quale intendiamo situare la crisi fiscale degli Stati democratici contemporanei viene concepito come un processo dello sviluppo capitalistico e con questo intendo riferirmi in particolare alla *rivoluzione neoliberista* che ha avuto inizio negli anni '70 e che ha sostanzialmente abolito le "economie miste" (Shonfield 1965; Shonfield/ Shonfield 1984) del trentennio del dopoguerra, con una conseguente crescita, più o meno continua, del ruolo dei mercati, inclusi quelli internazionali, in una politica economica di governance. In linea con il primo programma di ricerca di Schumpeter di "sociologia fiscale" (Schumpeter [1918] 1991) si intende trattare la finanza pubblica come *indicatore* e come *fattore causale* nel rapporto, in continua evoluzione, tra potere politico e economia o più precisamente tra Stato democratico e capitalismo moderno². Nell'approccio all'oggetto di questo paper – la politica del debito pubblico – dimostreremo che le teorie di politica economica secondo la tradizione del *Public Choice* (Scelta Pubblica), che attribuisce l'aumento del debito pubblico ad una tendenza intrinseca alle democrazie "che vivono al di sopra dei propri mezzi", non riesce a spiegare l'attuale crisi fiscale. Dopo aver respinto quella che definisco la *teoria del fallimento democratico*, basata sul record raggiunto negli ultimi quattro decenni, presenterò una serie di *cause che hanno scatenato* l'aumento dell'indebitamento collegandole a ciò che considero, ai fini della mia trattazione, *la causa ultima* che sta dietro ad esse. Questa causa, come verrà sostenuto, è il *declino* di lungo periodo della *performance di crescita* nelle economie capitaliste più avanzate e la loro conseguente incapacità di onorare le promesse di un progresso economico e sociale su cui si basava la loro legittimità³.

Procedendo nell'analisi sull'origine della crisi della finanza pubblica, verranno presi in esame i cinque anni che sono trascorsi dal crollo, sfiorato, del sistema finanziario globale nel 2008, per poi delineare ciò che viene percepita come una nuova politica *di gestione del debito pubblico attraverso il consolidamento*. Come verrà sostenuto, questa include una profonda ristrutturazione della politica economica di tipo *democratico capitalista* in conseguenza della trasformazione neoliberista degli ultimi due decenni del XX secolo verso uno Stato "più snello", meno interventista e, in particolare, meno attento alle richieste della popolazione per una redistribuzione di quanto non lo fossero gli Stati nel periodo del dopoguerra⁴. Verrà rivolta particolare attenzione al rapporto tra la politica del debito pubblico, da un lato, e la disuguaglianza sociale ed economica dall'altro.

² "Le finanze pubbliche costituiscono il miglior punto di partenza per una ricerca sulla società in particolare ma non limitatamente sulla sua vita politica. La piena fecondità di questo approccio si manifesta soprattutto in quei momenti di svolta o epoche, durante i quali le forme esistenti cominciano a morire e a cambiare in qualcosa di nuovo e ciò è vero sia per il significato casuale della politica fiscale, (nella misura in cui i meccanismi fiscali sono elementi importanti nella causa di tutti i cambiamenti) e per il significato sintomatico (nella misura in cui tutto ciò che accade si riflette sulla fiscalità)". (Schumpeter [1918]1991: 110).

³ Ai fini di questo approccio il declino della crescita verrà considerato come un fattore esogeno.

⁴ Questo è sostanzialmente ciò che Pierson (1998; 2001) considera come un "regime di austerità".

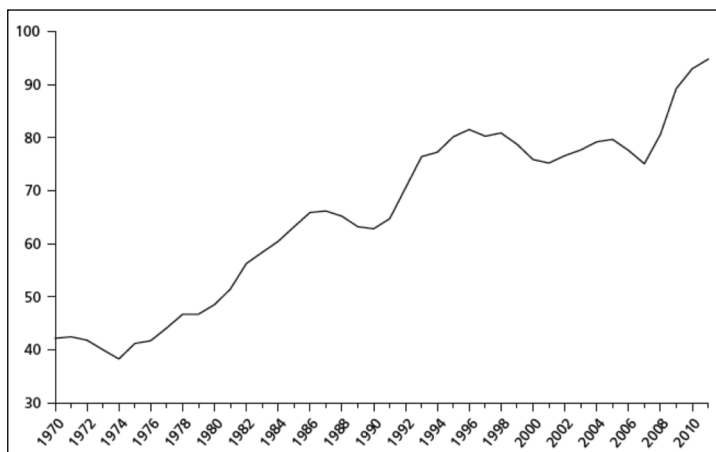
1. Fallimento democratico?

Storicamente, il capitalismo democratico è un fenomeno recente. Venne saldamente istituzionalizzato come regime politico solo dopo il 1945 sotto l'egemonia internazionale del New Deal negli Stati Uniti e in Europa sulla base delle tradizioni socialdemocratiche (tra molti altri Ruggie 1982; Judt 2005, 2009; Reich 2007). Nel capitalismo democratico, o democrazia capitalista, i governi sono tenuti ad intervenire sui mercati per garantire la giustizia sociale e la stabilità, come definito e richiesto dalla maggioranza dei votanti. L'assunto di base è che, senza una correzione politica di tipo keynesiano e Beveridgeano⁵, i mercati tendono a dare origine a vantaggi cumulativi, fenomeno conosciuto anche come "effetto Matthew" (Merton 1968), inaccettabili per una cittadinanza che ha democraticamente il potere⁶.

Il debito pubblico tra i paesi OCSE è mediamente più che raddoppiato nei circa quarant'anni compresi tra il 1970 e il 2010 passando da circa il 40% del PIL ad oltre il 90% (per un campione di dodici dei principali paesi dell'OCSE, vedi Figura 1). L'aumento del debito pubblico è stato un fenomeno generalizzato in quasi tutti i paesi a capitalismo democratico.

Esistono delle differenze tra i vari paesi, ma secondo una prospettiva trasversale queste si riducono principalmente a ritardi temporali che sembrano essere di scarsa importanza alla

Figura 1. Debito pubblico come percentuale del PIL nei paesi OCSE selezionati, 1970-2011



Paesi inclusi nella media non ponderata: Austria, Belgio, Canada, Francia, Germania, Giappone, Italia, Norvegia, Paesi Bassi, Regno Unito, Stati Uniti, Svezia.

Fonte: OCDE Economic Outlook: Statistics and Projections (Database).

⁵ In riferimento a William Henry Beveridge (1879-1963) economista britannico famoso per il suo *Report of the Inter-Departmental Committee on Social Insurance and Allied Services* (Rapporto sulla sicurezza sociale e i servizi connessi) del 1943 che costituì la riforma dello stato sociale introdotta dai laburisti dopo la vittoria alle elezioni del 1945 (NdR).

⁶ In altre parole, il capitalismo democratico implica una politica che tende verso una redistribuzione egualitaria; infatti facendo riferimento alle formazioni politiche del dopoguerra in Occidente si potrebbe benissimo parlare di capitalismo egualitario (Kenworthy 2007). Una conseguenza è che non tutte le interferenze politiche sui risultati del mercato sono "democratiche" secondo il termine utilizzato in questo caso; ad esempio, perché potessero passare i tagli fiscali di Bush, come sappiamo, la democrazia doveva essere neutralizzata e non attivata.



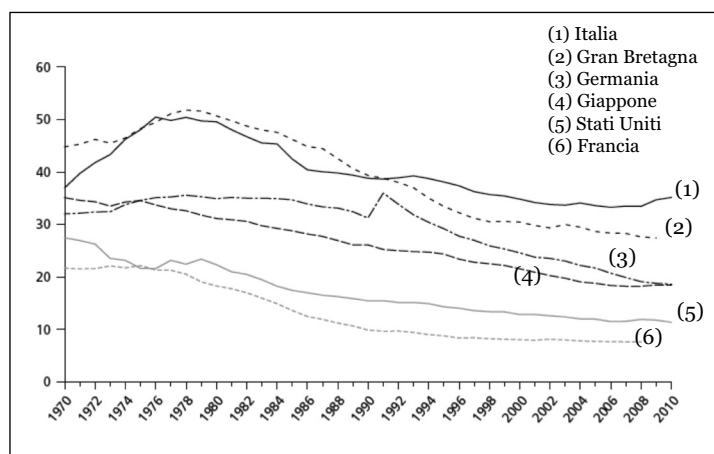
La crisi in cui versa il capitalismo democratico tiene tutti col fiato sospeso e provoca un diffuso senso di impotenza. Nel tentativo di affrontare problemi prima inimmaginabili si adottano misure che agiscono come operazioni di emergenza a cuore aperto sul mondo occidentale, eseguite senza una vera conoscenza del decoro della malattia. La situazione è così grave che ci sembra di capire sempre meno che cosa esattamente stia succedendo e in che modo si sia potuti giungere a questo punto. Wolfgang Streeck, nelle sue *Adorno-Vorlesungen* di Francoforte, va alla radice della presente crisi finanziaria, fiscale ed economica, che interpreta come una fase all'interno della lunga trasformazione neoliberista del capitalismo del dopoguerra, iniziata già negli anni settanta. Facendo riferimento alle teorie critiche formulate a quell'epoca, analizza in che modo sia evoluta la fondamentale tensione tra democrazia e capitalismo nel corso di quarant'anni e quali conflitti ne siano derivati tra stati, governi, elettori e interessi del capitale. Esamina infine la trasformazione del sistema degli stati europei, da stato fiscale fondato sulle imposte, a stato indebitato, a stato basato sul consolidamento, e si interroga su quali siano le possibilità di ripristinare oggi una stabilità economica e sociale. Dal momento che il futuro che attende l'Europa è la concreta implosione del patto sociale che era stato alla base della democrazia capitalistica. *Tempo guadagnato* dimostra quindi che la causa della presente situazione sta in qualcosa che ci dovrebbe preoccupare profondamente: la mutazione del rapporto tra democrazia e capitalismo.

luce del carattere universale del processo. Si noti che l'aumento dell'indebitamento è stato fermo per circa un decennio dalla metà degli anni '90 per riprendere solo nel 2008, il primo anno dopo una crisi finanziaria apparentemente senza fine, quando l'indebitamento dello Stato ha iniziato la sua rapida ascesa nel periodo sotto osservazione. Torneremo più avanti su questo.

Le teorie economiche istituzionali, secondo la tradizione di autori come James Buchanan, considerano l'aumento del debito pubblico, a partire dagli anni '70, come una tendenza intrinseca alla democrazia politica di eccedere nella spesa per la miopia degli elettori e l'opportunismo dei politici (Buchanan 1958; Buchanan/Tullock 1962, 1977; Buchanan/Wagner 1977). Dove la *Public Choice* equivale ad una teoria del *fallimento democratico*; la tesi è che i disavanzi pubblici e il debito pubblico sono derivati da una pressione elettorale maggioritaria proveniente dal basso per una redistribuzione attraverso la spesa pubblica. Di seguito verrà sostenuto che questa visione, basata su ipotesi, estremamente schematiche, di un comportamento "razionale" in condizioni democratiche, appare, a dir poco, decisamente improbabile quando l'aumento del debito pubblico viene inserito nel contesto dei diversi eventi e sviluppi che si sono verificati in tutta l'area OCSE durante lo stesso periodo.

Questo perché l'aumento del debito pubblico è stato accompagnato da un *declino* costante sia della partecipazione democratica sia della redistribuzione alle masse popolari, puntando ad una contrazione di lunghissimo periodo delle risorse nelle

Figura 2. Tasso di densità sindacale in sei paesi 1960-2010



Fonte: Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies: ICTWSS Database 3, Maggio 2011.

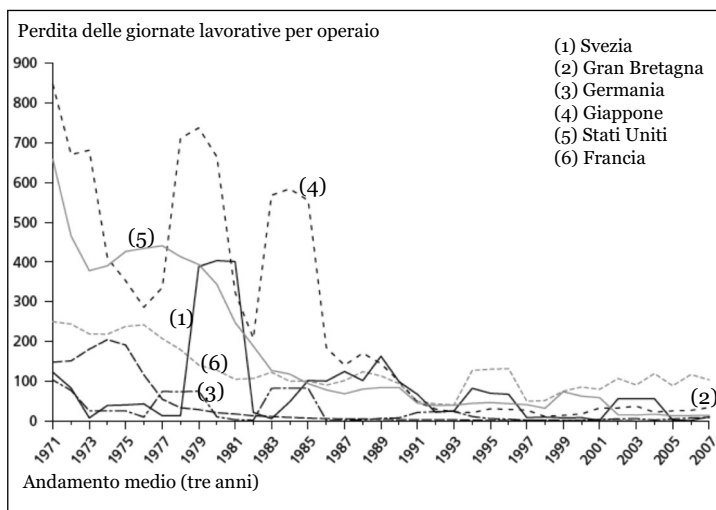
mani del potere e delle capacità redistributive di una politica largamente democratica ritenuta responsabile, dalle teorie della “Public Choice”, dell’aumento del debito pubblico a partire dagli anni ‘70.

Per quanto riguarda la rappresentanza del potere democratico, la partecipazione alle elezioni nazionali nell’area OCSE ha raggiunto il picco negli anni ‘60, quando nei 22 paesi presi in esame è arrivata in media all’84%. Da allora è scesa continuamente di decennio in decennio, e ha raggiunto il 73% negli undici anni tra il 2000 e il 2011 (Schäfer / Streeck 2013). La sindacalizzazione ha raggiunto il suo livello più alto del dopoguerra negli anni ‘70 e poi ha iniziato a cadere in tutto il mondo (per i sei paesi più importanti vedi figura 2)⁷. Una terza forma di partecipazione politica di massa, l’ “azione industriale”, nota anche come scioperi, si è praticamente esaurita negli anni ‘80 (vedi figura 3, che omette l’ Italia, dove gli scioperi erano estremamente frequenti negli anni ‘70, ma sono cessati quasi completamente negli anni ‘80).

Il declino della partecipazione popolare alla politica redistributiva si è riflesso in, o è associato ad, una continua perdita nella posizione distributiva della maggioranza della popolazione. La disoccupazione è aumentata in tutto il mondo allorché i governi hanno rinunciato alla promessa fatta nel dopoguerra di un pieno impiego politicamente garantito.

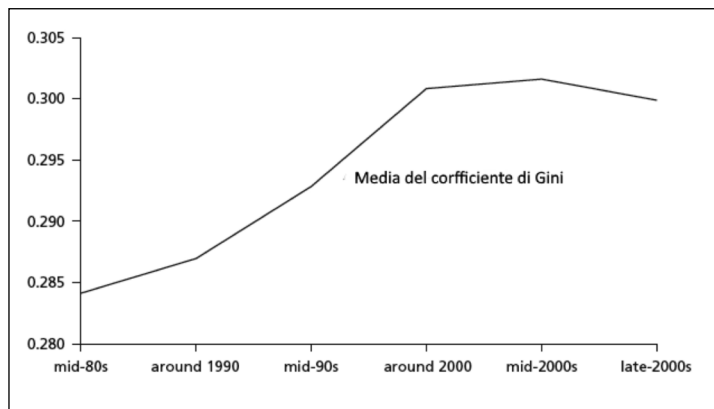
Nelle democrazie capitaliste, tassi di disoccupazione tra il

**Figura 3. Volume dell’azione sindacale in sei paesi
1971-2007**



Fonte: ILO Labour Statistics; US Bureau of Labor Statistics.

⁷ La Figura 2 non comprende la Svezia, dove il tasso di sindacalizzazione è tradizionalmente il più alto del mondo. Se fosse stata compresa avrebbe falsato la scala. A parte ciò, l’andamento della Svezia era molto simile a quello degli altri paesi, tranne che il declino è iniziato più tardi. All’inizio degli anni ‘90, la densità sindacale in Svezia era ancora superiore all’80%; con il 2011, dopo circa due decenni, è scesa al 68%

Figura 4. Disuguaglianza nelle entrate nei paesi OCSE selezionati (anni 80 anni 2000)*

Fonte: OECD Income distribution (Database) – Inequality.

*Inclusi nella media non ponderata: Austria, Belgio, Canada, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Grecia, Irlanda, Italia, Norvegia, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti d'America, Svezia.

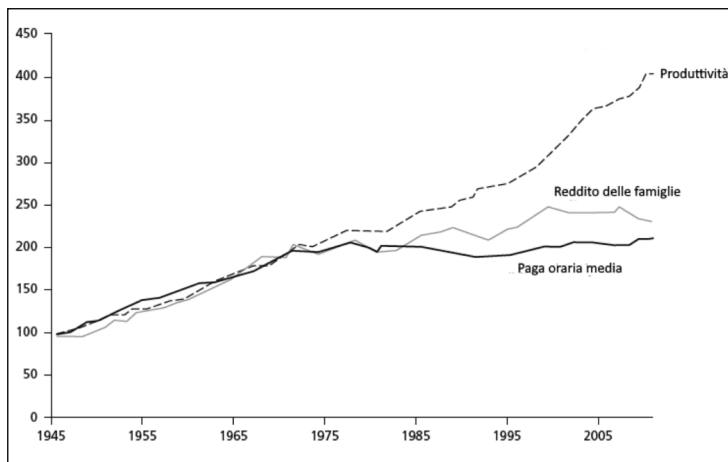
cinque e il dieci % sono attualmente considerati normali, così come la de-sindacalizzazione e le “riforme” spesso dolorose del sistema dello stato sociale⁸. Anche la Svezia, il paese che tradizionalmente adotta una politica di piena occupazione, sin dalla fine degli anni ‘90 si è rassegnata ad avere un livello “naturale” di disoccupazione che oscilla tra il sei e il nove % (Mehrtens 2013). Parallelamente, a partire dalla metà del primo decennio degli anni 2000, sono in costante aumento le disparità di reddito nella maggior parte dei paesi (Figura 4). Uno dei fattori che sta alla base di questo fenomeno è il massiccio declino della quota dei salari un po’ ovunque (Duménil / Lévy 2004; Kristal 2010; Ryner 2012) causato dalla continua divaricazione tra gli aumenti salariali e gli aumenti di produttività. Questo fenomeno è stato, non a caso, più pronunciato negli Stati Uniti, dove a partire dalla fine degli ‘70 la paga oraria media aveva cessato di essere in linea con la produttività ed è entrata in un lungo periodo di stagnazione mentre la produttività ha continuato a crescere. Gli incrementi del reddito delle famiglie nel periodo in questione erano dovuti unicamente ad una maggiore partecipazione delle donne al mercato del lavoro (Kochan 2013; Figura 5)⁹.

Riassumendo, l’aumento del debito pubblico – il sopraggiungere dello Stato indebitato – faceva parte di una rivoluzione neoliberale dell’economia politica del dopoguerra. In un momento in cui l’intervento democratico-redistributivo sui mercati capitalistici era diventato inefficace su molti fronti, è piuttosto improbabile che l’aumento del debito pubblico possa essere spiegato agli elettori ed ai lavoratori esercitando un

⁸ Il tasso medio di disoccupazione nell’area OCSE nel 1960-1973 era del 2,2 %, da allora è aumentato costantemente fino al 7,1 % del periodo tra il 1990 ed il 2001. Dal 2002 al 2008 era del 5,8 %, per poi salire al 6,6 % tra il 2009 e il 2012.

⁹ Kochan si riferisce allo spartiacque storico della fine degli anni ‘70, come una rottura del “contratto sociale” del dopoguerra (Kochan 2013).

**Figura 5 Stati Uniti: la rottura del contratto sociale,
1947-2011**



Fonte: Kochan (2013), basato sui dati del Bureau of Labor Statistics e dell'Economic Policy Institute.

maggiore potere politico. Infatti, piuttosto che dalla sottrazione di parte delle rendite provenienti dall'economia da parte dell'elettorato, il crescente indebitamento del governo nei paesi dell'OCSE è stato accompagnato da un continuo calo sia nelle condizioni di vita che nella posizione distributiva della maggioranza della popolazione, che a sua volta è stato associato ad un continuo declino delle risorse nelle mani del potere (Korpi 1983) per una democrazia redistributiva.

2. Cause immediate, causa ultima

Per spiegare l'accumulo del debito pubblico verificatosi in una vasta gamma di paesi per un lungo periodo di tempo, occorre fare una distinzione tra cause *immediate* e *ultime* (Thierry 2005). L'accumulo del debito, sviluppatosi parallelamente nelle democrazie capitaliste, è stato provocato da una serie di fattori specifici che, mentre spesso erano legati tra loro, differivano tra i vari paesi e nel tempo. Tutte queste cause *immediate*, tuttavia, portano ad una causa *ultima* in comune, che è un declino secolare della crescita economica nell'area democratico-capitalista dell'OCSE¹⁰. In altre parole, sosteniamo che l'accumulo del debito pubblico a partire dagli anni '70 deve essere inteso come un elemento tra gli altri della *risposta variegata portata avanti dai paesi e dagli agenti del capitale al calo della crescita* e delle pressioni sul sistema politico nelle

¹⁰ Sulla centralità della crescita per le performance delle economie capitaliste contemporanee vedere Holfrerich (2007).

democrazie capitaliste più ricche che ne sono derivate.

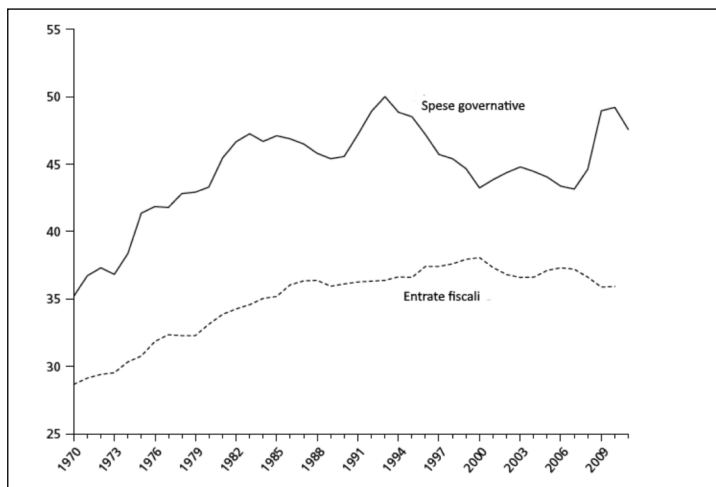
Di seguito, una lista, incompleta, che comprende alcune tra le cause immediate più importanti che hanno provocato l'aumento del debito pubblico nel corso del periodo in questione.

1. Il debito pubblico ha iniziato ad aumentare verso la metà degli anni '70, in particolare nei primi anni '80, in conseguenza della recessione a livello dell'area OCSE che ha attivato stabilizzatori fiscali automatici e, in alcuni paesi, ha evocato lo stimolo di spesa "keynesiano". La "seconda crisi petrolifera", del 1979, ha causato un aumento della spesa per l'indennità di disoccupazione e per le politiche del mercato del lavoro riducendo nel contempo le entrate pubbliche, in particolare dalle imposte sui salari. Lo stesso valeva per la contrazione dei posti di lavoro in seguito alla politica monetarista deflazionistica adottata dopo il 1979 dalla Banca Centrale degli Stati Uniti sotto la presidenza di Volcker, con tassi di interesse a volte superiori al 20 %, e la svolta monetarista della Gran Bretagna sotto Margaret Thatcher. In generale, la revoca dell'impegno del dopoguerra nel garantire una politica di piena occupazione – un impegno che aveva provocato un aumento sostenuto dell'inflazione con la fine della crescita postbellica – e il fatto che i governi accettassero una disoccupazione residua come una condizione naturale, erano destinate a fare pressione sulle finanze pubbliche finché non venisse realizzato un ridimensionamento dello stato sociale emerso dal dopoguerra.

2. La fine della crescita e l'inflazione hanno portato ad un forte aumento della resistenza alla tassazione, prima negli Stati Uniti e poi in altre parti dell'area OCSE. In risposta, alcuni paesi hanno adottato riforme fiscali per porre fine a quello che viene definito "bracket creep" ossia un aumento del peso tributario in relazione all'aumento del reddito dei contribuenti. Negli anni successivi, la "globalizzazione" e la concorrenza fiscale internazionale che ne è risultata (Genschel/Schwarz 2013) hanno giustificato i tagli alle tasse per i lavoratori ad alto reddito ed alle aziende¹¹. Emblematica per tutto questo è stata la riforma fiscale durante la prima amministrazione di Ronald Reagan (1981-1985), che, insieme alla deflazione e ad un accumulo di armamenti senza precedenti, è stata determinante nel provocare il più drammatico aumento del debito pubblico dalla Seconda Guerra Mondiale (Greider 1981; Stockman 1986). Mentre il gettito fiscale fino alla metà degli anni '70, in linea di massima, ha tenuto il passo con la spesa pubblica, alla fine degli anni '80 ha cominciato a ristagnare finché non ha

¹¹ Per l'Europa vedi Schratzenstaller (2011).

Figura 6. Spese governative ed entrate fiscali totali come percentuale del PIL. Per una selezione dei paesi OCSE. (1970-2011)*



Fonte: OECD Tax Revenue Database, OECD Economic Outlook: Statistics and Projections (Database).

*Inclusi nella media non ponderata: Austria, Belgio, Canada, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Grecia, Irlanda, Italia, Norvegia, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti d'America, Svezia, Svizzera. Per le spese governative: il Portogallo dal 1977, la Grecia dal 1980, la Svizzera e l'Irlanda dal 1990.

iniziato a declinare dopo la fine del secolo (Figura 6). Dal 2010 i livelli di tassazione sono tornati quelli di vent'anni prima.

3. Gli anni '90 sono stati un periodo in cui le nazioni dell'OCSE sono riuscite a diminuire la spesa pubblica nel tentativo di associarla, nel complesso, ad entrate pubbliche stagnanti (cf Figura 6).

In parte, questo fenomeno è stato facilitato dalla fine del blocco comunista e del "peace dividend"¹², che portava con sé, ma è stato anche causato dalle profonde riforme del welfare state. Sembra ragionevole considerare la riforma dello stato sociale come una risposta tardiva all'aumento della spesa pubblica dopo la fine delle garanzie della politica nei confronti della disoccupazione. Il ridimensionamento della protezione sociale è stato sostenuto in particolare dall'amministrazione Clinton, che, dopo la sua sconfitta alle elezioni di medio termine nel 1994, aveva promesso "la fine del welfare così come lo conosciamo"¹³. In Germania, la riforma del welfare è stata ritardata dall'unificazione allorché il regime di politica sociale della Germania Ovest venne esteso con le stesse modalità al Nuovo Lander (Streck Trampusch 2006). Un decennio più tardi il governo socialdemocratico di Schröder ha approvato la cosiddetta legislazione Hartz IV. A seconda del paese, la riforma dello stato sociale non sempre, e necessariamente, si

¹² Ossia un vantaggio economico ottenuto da una riduzione delle spese per la difesa, in particolare un fondo di denaro pubblico disponibile per altri scopi (NdR).

¹³ La riforma dello Stato sociale dell'amministrazione Clinton era una risposta al fallimento del suo progetto iniziale di far ripartire la crescita economica mediante il ripristino della competitività americana nel settore manifatturiero, tra l'altro attraverso una migliore formazione della forza lavoro degli Stati Uniti. Vedere le memorie dell'ex Ministro del Lavoro nella amministrazione Clinton, Robert Reich (1997).

traduce in una minore spesa aggregata, almeno non subito; tuttavia è stata fatta, però, in ogni caso tagliando i diritti come reazione ad un numero crescente di disoccupati di lunga durata e di altre figure che erano destinatarie dell'assistenza sociale. Gli anni '90, che possono essere descritti come un primo periodo di consolidamento fiscale, dimostrano che le democrazie di massa, se poste sotto una pressione economica di un certo livello e con un elettorato sufficientemente demotivato, sono perfettamente in grado di limitare la protezione sociale e di trasferire, in generale, le difficoltà economiche sulle spalle della maggioranza degli elettori nell'interesse di una "finanza sana".

4. Alla fine degli anni '90, un paese come gli Stati Uniti era riuscito a raggiungere un avanzo di bilancio (Pierson 1998, 2001); questo, tuttavia, non durò a lungo dato che presto venne spazzato via dopo il 2001 grazie ai tagli fiscali effettuati in profondità e combinati con un forte aumento delle spese militari, un modello molto vicino al modello della prima amministrazione Reagan. Siccome dei "tagli fiscali di Bush", come sono stati chiamati, hanno beneficiato in modo schiacciante le imprese e i più ricchi (Hacker/Pierson 2011), non possono assolutamente essere attribuiti ad un eccesso di democrazia redistributiva¹⁴. Al contrario, il ripristino del deficit pubblico è stato utilizzato come argomento per ulteriori tagli alla spesa pubblica, dato che le spese militari erano intoccabili e un aumento delle tasse sui redditi più elevati era politicamente irrealizzabile. I dibattiti attuali sul pareggio del bilancio federale degli Stati Uniti continuano a concentrarsi quasi esclusivamente sui cosiddetti "diritti", in particolare sulla sicurezza sociale e sull'assistenza sanitaria. La generazione di un deficit pubblico attraverso un taglio simultaneo delle tasse e un aumento della spesa militare corrisponde al concetto strategico della destra americana ultraliberista, come l'organizzazione dall'attivista anti-tasse Grover Norquist¹⁵. La strategia si riassume nello slogan "Fai morire di fame la Bestia", la bestia è il welfare residuale del post-New Deal negli Stati Uniti¹⁶.

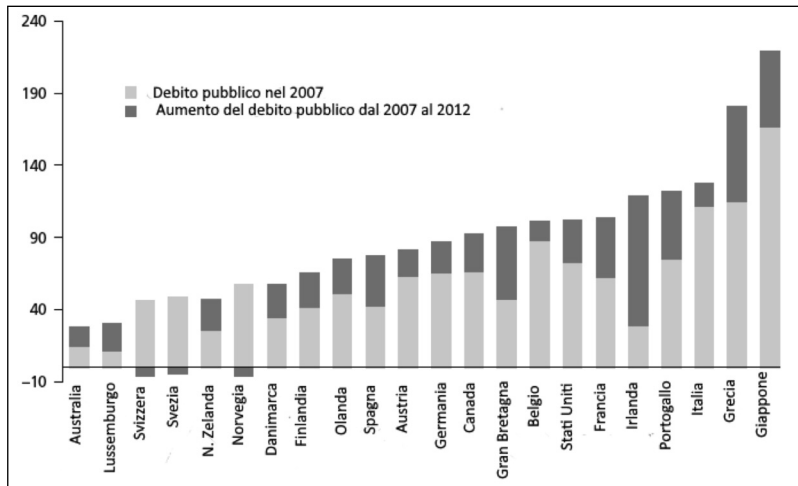
5. La crisi finanziaria del 2008 ha causato il più grande, mai verificatosi, indebitamento pubblico a causa degli enormi costi del salvataggio del sistema finanziario e della spesa per uno stimolo necessario ad evitare il collasso delle economie nazionali (per una selezione di paesi vedi Figura 7).

I tagli alle tasse per i ricchi, le "Star Wars", le invasioni dell'Afghanistan e dell'Iraq, e l'assorbimento nel *debito pubblico di ultima istanza* del debito privato, divenuto insostenibile

¹⁴ La redistribuzione ai poveri ormai era stata già privatizzata, cioè, trasferita ai mercati finanziari deregolamentati dove ai cittadini veniva permesso di compensare i redditi stagnanti richiedendo prestiti sempre più rischiosi (Crouch 2009). Dopo il 2008, questi vennero in gran parte a gravare sul bilancio pubblico.

¹⁵ Grover Norquist è un repubblicano che ha fondato nel 1985 l'Americans for Tax Reform, una organizzazione che si opponeva agli aumenti delle tasse. (NdR)

¹⁶ Che i tagli fiscali per far del bene causano deficit pubblico, utilizzato poi per giustificare la necessità di tagli alla spesa sociale, non è in alcun modo un fenomeno limitato agli Stati Uniti. Lo stesso modello è stato efficace in Europa, tra cui la Germania (Schratzstaller 2013) dove le perdite nelle entrate causate dalla riforma fiscale Schröder per molti anni sono state l'unica ragione per cui il governo federale è stato in grado di raggiungere il pareggio di bilancio. Il deficit divenne in seguito un argomento centrale per la riforma Hartz dello stato sociale tedesco.

Figura 7. Aumento del debito governativo durante la crisi finanziaria

Fonte: OECD Economic Outlook, Statistics and Projections (Database).

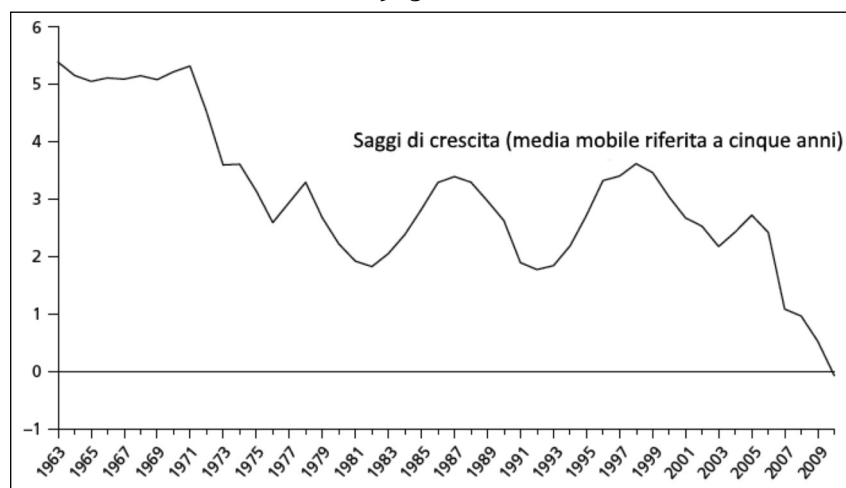
dopo il 2008, non può essere attribuito all'avidità irresponsabile dell'elettorato e dei politici¹⁷. Infatti, le misure di emergenza prese nel 2008 hanno spazzato via tutti gli sforzi degli anni '90 per realizzare il consolidamento – politicamente molto costoso – e hanno riportato il livello del debito pubblico nella linea di tendenza dei quaranta anni successivi alla metà degli anni '70 (vedi figura 1). Contrariamente alla teoria del *public choice*, l'innalzamento più drammatico del debito pubblico a partire dagli anni '70 è stato il prodotto di un fallimento non della democrazia, ma del capitalismo, in particolare nella sua nuova forma di capitalismo finanziario.

Come vengono correlate le diverse cause immediate della crisi fiscale nelle democrazie ricche? La causa ultima che, secondo me, hanno in comune e che sta dietro a quelle immediate che hanno determinato il progressivo accumulo del debito pubblico, è un calo della crescita nell'area OCSE (Figura 8).

Dopo il 1974, la crescita media annuale reale nei paesi OCSE, ha oscillato, ogni cinque anni, tra il 2 e il 3 %, a parte due picchi alla fine degli anni '80 e '90, quando ha raggiunto un valore compreso tra il 3 e il 4 %, anche se solo per un breve intervallo di tempo. Successivamente, nei quindici anni successivi al 1998, vale a dire, dieci anni prima della grande recessione, i tassi di crescita medi sono diminuiti quasi costantemente fino a toccare lo zero nel 2010. Con la fine dell'inflazione negli anni '80 è arrivata la fine della svalutazione automatica del debito pubblico. Inoltre, i tassi di disoccupazione medi nello stesso

¹⁷ Una questione diversa è se la deregolamentazione del sistema finanziario, in particolare in paesi come gli Stati Uniti e il Regno Unito, come parziale risarcimento per un ridimensionamento neoliberista dello stato, sia stato un atto di negligenza sconsiderato da parte dei governi.

Figura 8. Saggio di crescita annuale dei paesi OCSE selezionati, 1963-2010*

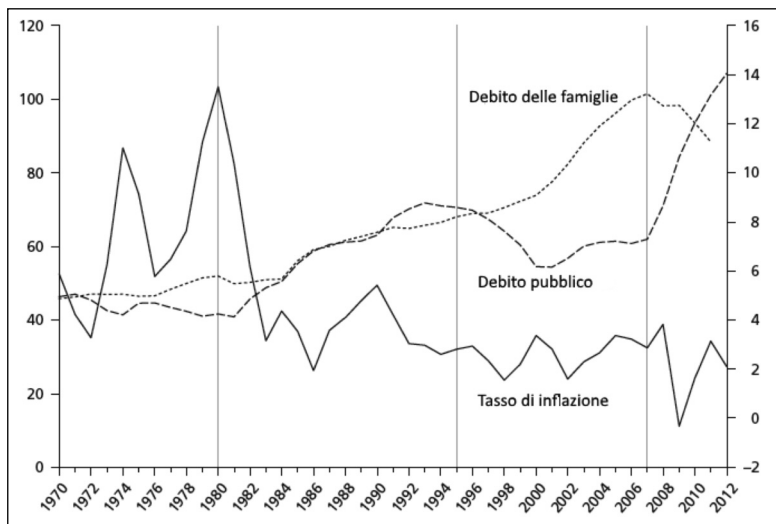


Fonte: OECD Economic Outlook: Statistics and Projections (Database).

*Inclusi nella media non ponderata: Australia, Austria, Belgio, Canada, Danimarca (dal 1967), Finlandia, Francia, Germania, Grecia (dal 1971), Irlanda, Italia, Giappone, Norvegia, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti d'America, Svezia, Svizzera (dal 1966).

periodo variavano tra il 6 e il 7 %. La bassa crescita dopo il 1998 continuava a provocare indici di indebitamento elevato, anche se tra il 2002-2008 i deficit di bilancio erano mediamente quasi scomparsi come effetto delle misure per il risanamento; ma furono, ovviamente, pronti a ripresentarsi come una ritorsione a causa della crisi.

Prendendo in considerazione sia le cause immediate che quella ultima, la debole crescita economica ha obbligato negli anni '70 i governi e le banche – con l'eccezione della Bundesbank dopo il 1974 – a recepire le pressioni salariali al fine di preservare l'occupazione, cosa che ha portato all'inflazione. La stabilizzazione monetaria degli anni '80 ha prodotto disoccupazione e questa ha sconvolto l'equilibrio fiscale dello stato sociale; ma ha innescato una resistenza fiscale, provocata anche dalla "globalizzazione", dando luogo ad una concorrenza fiscale e consentendo agli asset mobili di cambiare la loro sfera d'azione. La globalizzazione ha anche determinato "politiche dal lato dell'offerta" relative a sgravi fiscali per le imprese e i ricchi. Inoltre, ha favorito la deregolamentazione finanziaria, o "finanziarizzazione" (Krippner 2011), nel tentativo di riavviare il motore della crescita del capitalismo, specialmente nei paesi anglo-americani; ma, come possiamo notare attualmente, questo tentativo non ha funzionato e i tassi di crescita sotto la finanziarizzazione continuarono a diminuire. Alla fine, quando questa strategia è crollata con la Grande Recessione, si è scoperto che al massimo aveva prodotto una pseudo-crescita.

Figura 9 La sequenza delle crisi: Stati Uniti

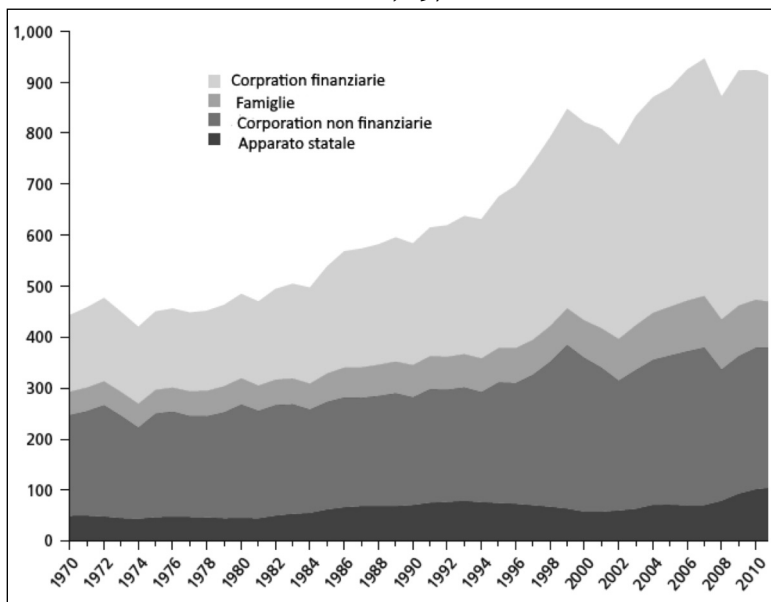
Fonte: OECD Economic Outlook: Statistics and Projections (Database).

Nel corso del tempo, la crescita insufficiente ha dato luogo ad una serie di diversi aspetti della crisi, con (i) alta inflazione e debito basso negli anni '70, seguita, dal 1980 al 1993, da (ii) una bassa inflazione e debito pubblico e privato che aumentavano contemporaneamente, e dal 1994 al 2007 da (iii) bassa inflazione, debito pubblico incontrollato e un ulteriore aumento del debito privato. Dal 2008, continuiamo ad osservare (iv) bassa inflazione, combinata ora con un lieve calo del debito privato e l'esplosione del debito pubblico (Figura 9 per gli Stati Uniti; (il modello per molti altri paesi è essenzialmente lo stesso, con delle variazioni determinate da circostanze specifiche).

Nel complesso, l'aumento del debito pubblico costituiva parte di un generale aumento dell'indebitamento nei paesi capitalistici, che ha coinciso con una bassa crescita e anzi potrebbe essere il risultato dei tentativi fatti per sostenere e ripristinare la performance economica (*"Pumpcapitalismus"*¹⁸). Ad esempio, il peso del debito complessivo degli Stati Uniti, e cioè il debito del governo, delle famiglie e delle corporation non finanziarie nonché finanziarie, in quattro anni è raddoppiato passando da quattro volte e mezzo a nove volte il PIL del paese (Figura 10) e il debito pubblico ne costituiva solo una piccola parte. Il fatto che sin dagli anni '80 l'aumento del debito pubblico sia stato incorporato in un simultaneo aumento del debito *aggregato*¹⁹ tende ad essere trascurato nelle

¹⁸ Il termine è stato coniato da Ralf Dahrendorf in uno dei suoi ultimi saggi (Dahrendorf 2009). Vedere anche Streeck (2013, 225 e ss).

Figura 10 Passività per settore come percentuale del PIL, Stati Uniti, 1970-2011



Fonte: OECD National Accounts Statistics (Database): Financial Balance Sheets – Non-consolidated stocks.

discussioni sui problemi fiscali delle democrazie contemporanee, specialmente in quelle che attribuiscono questi problemi ad un fallimento della democrazia. L'aumento del debito complessivo, che sembra continuare dopo il 2008, potrebbe rappresentare un aspetto, ben poco compreso, dello sviluppo capitalistico contemporaneo.

3. Il ripristino della fiducia

La crisi del 2008, secondo noi, ha segnato l'inizio di una nuova era nella politica del debito pubblico e in generale nel rapporto tra il capitalismo globale e il sistema statale. Allorché gli Stati hanno accettato un indebitamento estremamente elevato, al fine di salvare le loro economie nazionali dalle conseguenze provocate dal crollo del settore finanziario, gli investitori in debito pubblico sembravano manifestare il dubbio che i governi non sarebbero mai stati in grado di onorare i loro impegni finanziari, senza precedenti, e che il debito pubblico avrebbe raggiunto un punto in cui gli Stati avrebbero avuto l'interesse a fallire piuttosto che pagare. Il calo nella fiducia degli investitori ha trovato espressione, tra l'altro, in un au-

¹⁹ Il quadro generale rimane lo stesso se si esclude il debito del settore finanziario.

mento e in una fluttuazione imprevedibile dei premi di rischio sui titoli di Stato, in un turbinio di cambiamenti dei giudizi assegnati da parte delle tre agenzie di rating degli Stati Uniti. Non a caso, gli economisti si sono impegnati a calcolare il livello del debito oltre il quale un paese avrebbe cessato di essere solvibile, in parte perché il suo debito avrebbe reso la sua economia incapace di crescere (Reinhart/Rogoff 2010)²⁰.

Presto si è scoperto, tuttavia, che la questione è più complicata. A quanto pare, se ci fosse una soglia critica, questa sarebbe diversa per i vari paesi. Agli Stati Uniti hanno continuato ad addebitare un premio di rischio vicino a quello che “i mercati” chiedevano alla Germania, anche se il suo governo si rifiuta in maniera decisa di affrontare il “doppio deficit” del paese che è vecchio di decenni. Piuttosto che su dati specifici, le discussioni hanno cominciato a concentrarsi sui beni immateriali come l'*affidabilità* della politica di un paese e la *fiducia* che ha introdotto nella *psicologia* dei possessori di asset finanziari. In un linguaggio più tecnico, ciò che veniva richiesto erano *impegni credibili* da parte dei paesi sul servizio del debito, qualunque cosa accada ed è in questo contesto che deve essere vista la crescita dell'*austerità* come un imperativo politico per – alcuni – paesi debitori.

Le politiche del debito pubblico possono essere concepite in termini di un *conflitto distributivo tra creditori e cittadini* (Streeck 2013: 117-132). Entrambi hanno crediti verso i fondi pubblici sotto forma di diritti contrattuali, commerciali e politico-sociali rispettivamente. In una democrazia, i cittadini hanno la possibilità di eleggere un governo sensibile alle loro esigenze, ma “irresponsabile” dal punto di vista dei mercati finanziari, e nel caso più estremo in un governo che espropria i suoi creditori annullando il suo debito. Allorché il debito accumulato aumenta, e gli investitori sono obbligati ad essere più attenti a dove mettono i soldi, i creditori cercheranno di garantire che l'espropriazione non li riguarderà; in effetti, chiederanno sempre di avere la priorità rispetto ai cittadini, ad esempio, ai pensionati che chiedono una pensione che lo Stato e i datori di lavoro hanno promesso di elargire quando erano ancora lavoratori.

“Le riforme strutturali” della spesa interna attraverso il taglio dei “diritti” dei cittadini è un modo efficace per rassicurare i creditori sul fatto che i loro soldi saranno al sicuro²¹. Altra cosa è il cambiamento istituzionale, come il pareggio di bilancio inserito nella costituzione nazionale o gli obblighi internazionali per onorare il debito commerciale prima di quello politico, o quello esplicito prima di quello implicito. Consideriamo che strappare impegni credibili di questo genere – dove

²⁰ Mentre recentemente vi è stato un notevole entusiasmo in seguito ad un errore di calcolo e nel metodo di costruzione del campione nel paper di Reinhart e Rogoff del 2010 (Hendson et al. 2013), la cosa che molto tempo prima avrebbe dovuto causare sconforto è la loro idea, meccanicistica se non altro, di una “one size fits all” soglia del debito pubblico per tutti i paesi, indipendentemente dalle circostanze politiche ed economiche – per non parlare di un debito elevato che potrebbe essere l'effetto di una bassa crescita, piuttosto che il contrario.

²¹ “Lloyd Blankfein, a capo della gigantesca banca d'investimenti Goldman Sachs, ha dichiarato che il Regno Unito deve andare all'attacco con il suo piano di austerità o si troverà di fronte ad una reazione negativa da parte degli investitori globali. In un'intervista alla BBC, ha affermato che gli sarebbe piaciuto che il Regno Unito riuscisse ad accelerare il ritmo della stretta sulla spesa. Ma il signor Blankfein ... ha affermato che se si è in deficit questa opzione verrà rinviata perché i mercati reagiranno. “BBC News, 23 Aprile 2013 (www.bbc.co.uk/news/business-22260949).

si ha ampio spazio per la creatività in relazione alla loro forma concreta²² – sia stata la forza trainante nella trasformazione dallo Stato indebitato degli ultimi trent'anni del XX secolo allo Stato consolidato del futuro.

Guardando all'Europa, la cosa importante è che il ripristino della fiducia degli investitori è in atto non solo nella politica nazionale ma anche in quella internazionale attraverso una profonda ristrutturazione del sistema statale europeo come Unione Europea e, in particolare, la necessità di una Unione Monetaria Europea. Nel rassicurare i creditori gli Stati sono tutti d'accordo, su una stretta sorveglianza reciproca, ad esempio nel quadro del Patto di Stabilità, per evitare il default e vincolandosi nell'adeguare le misure per il servizio del debito. Si tratta di sacrifici di vasta portata sulla sovranità nazionale in cambio di accordi che portino di fatto ad una ristrutturazione del debito pubblico, garantendo ai possessori di titoli che saranno pagati anche se uno Stato membro diventasse insolvente. Poiché la ristrutturazione del debito non può essere popolare presso gli elettori di quei paesi che ne subirebbero le conseguenze, in genere non si fa alla luce del sole ma piuttosto nelle stanze della Banca Centrale Europea, il cui presidente ha notoriamente promesso “di fare tutto ciò che è necessario per preservare l'euro”²³.

Quanta e che tipo di “fiducia” del debito degli Stati debba essere fornita ai “mercati” è difficile da capire. Sicuramente i creditori non si lamentano se gli Stati, temendo la paura dei mercati, facciano più di quanto necessario. Dal momento che i mercati internazionali di capitale non sono soggetti alla legge della concorrenza, non si può anche escludere che gli investitori facciano collettivamente salire il prezzo della loro fiducia. I governi, a loro volta, possono utilizzare una regolamentazione finanziaria per imporre a determinate categorie di investitori, come le compagnie di assicurazione, di acquistare e detenere titoli di stato. I giochi strategici che vengono qui riprodotti non si esauriranno fin quando la crisi attuale non verrà dichiarata finita, se mai lo sarà. Gli Stati saranno dipendenti, per un lungo periodo di tempo, dai mercati finanziari, persino in condizioni di finanza consolidata, anche se solo per il rifinanziamento del debito residuo (che sarà, anche nel migliore dei casi, sostanzioso per molti anni). Comunque, i mercati finanziari possono avere bisogno del debito pubblico come un rifugio sicuro per gli investimenti. Pertanto non può cessare la contrattazione, a livello nazionale nonché internazionale, per la ricostruzione di uno Stato democratico che si trovi di fronte ad un debito elevato, con i cittadini che cercano di difendere i loro diritti sociali e i creditori che minacciano mag-

²² I mezzi per ristabilire la fiducia dei creditori possono includere un abbassamento del livello generale della spesa pubblica, un abbassamento delle tasse ed uno Stato più snello, un'economia de-sindacalizzata, la sottoscrizione da parte di tutti i principali partiti politici per una correttezza fiscale, l'impegno per un settore finanziario sano e cose simili.

²³ “Nel nostro mandato, la BCE è pronta a fare tutto il necessario per preservare l'euro. E credetemi, sarà sufficiente”. Parole precise presenti nelle osservazioni fatte da Mario Draghi, in occasione della Global Investment Conference di Londra, il 26 Luglio 2012. Sito web della Banca Centrale Europea, <http://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2012/html/sp120726.en.html> letta il 27 Aprile 2013.

giori premi di rischio, a meno che la supremazia dei suoi titoli non venga fermamente stabilita nei trattati internazionali, nei regimi fiscali e nelle costituzioni nazionali.

Come sottolineato in precedenza, la ricostruzione della fiducia degli investitori attraverso l'imposizione dell'austerità nelle economie nazionali non può in ogni caso essere raggiunta. L'austerità può ostacolare la crescita economica tagliando la domanda, invece di favorirla, tra l'altro, attraverso la creazione di "aspettative razionali" da parte dell'"economia reale" con una diminuzione delle imposte e una maggiore crescita in futuro. A quanto pare, come sostiene Blyth (2013) e altri (Boyer 2012), l'*austerità espansiva* non ha mai avuto successo in una crisi finanziaria. Mentre l'austerità può spostare una quota crescente delle risorse della società dai cittadini ai creditori, può ridurre l'ammontare complessivo delle risorse disponibili. Ovviamente questo secondo effetto potrebbe, in particolare sul lungo periodo, eliminare il primo in quanto una crescita modesta potrebbe distruggere tutto ciò che è stato fatto per ottenere la fiducia attraverso l'austerità.

4. L'ascesa dello Stato del consolidamento

Quasi un secolo dopo lo studio fondamentale di Schumpeter sulla situazione fiscale, stiamo di nuovo osservando l'ascesa e la caduta di quello che negli anni '80 si era trasformato in *uno Stato indebitato*, lasciando il posto, due decenni più tardi, a quello che oggi si preannuncia come uno *Stato del consolidamento*. Ancor prima del 2008 – anno in cui la crisi finanziaria ha provocato una nuova caduta nell'indebitamento su un ampio fronte – le democrazie capitaliste stavano ristrutturando le loro finanze pubbliche attraverso una seconda ondata di sforzi per il risanamento al fine di ripristinare in modo credibile la loro capacità a lungo termine di fornire sicure opportunità di investimento ai possessori di asset finanziari, nazionali e internazionali. È attorno a questo problema che ruota la politica contemporanea di ricostruzione dello Stato nei paesi capitalisti più ricchi.

I governi impegnati a consolidare le loro finanze mirano soprattutto a ridurre il loro disavanzo – il divario tra spese ed entrate in rapporto al PIL – ad un livello inferiore al tasso di crescita delle loro economie nazionali. Un obiettivo più ambizioso e che presumibilmente ispiri una maggiore fiducia sarebbe un bilancio in pareggio, o addirittura un avanzo con cui ridurre ancora più velocemente il livello del debito²⁴. Mentre sarebbe ovviamente possibile una riduzione del deficit attraverso un aumento delle tasse, questa viene presa in conside-

razione solo raramente, tranne forse per la previdenza sociale o per le imposte sui consumi la cui base imponibile è costante. La conseguenza sarebbe che il consolidamento attraverso l'aumento delle entrate pubbliche rischierebbe di provocare una diminuzione della fiscalità generale²⁵. Come abbiamo osservato, la concorrenza fiscale e in particolare l'evasione sulla casa, sul reddito e sulle imposte delle società sono state in primo luogo una delle cause principali del debito pubblico²⁶. Tuttavia, a meno che tutti i principali paesi non agiscano all'unisono, per esempio ripristinando contemporaneamente le riforme fiscali degli anni '90 e 2000, dovrebbero temere di perdere non solo parte della loro base imponibile, ma anche gli investimenti e l'occupazione nelle loro "economie reali"²⁷.

Nella politica dello Stato del consolidamento, sia la spesa obbligatoria che discrezionale tendono ad essere giocate l'una contro l'altra, di solito in termini di un possibile conflitto di interessi tra la vecchia generazione, che insiste a difendere i diritti del passato, e la nuova, che per il suo futuro dipende dalle disposizioni governative. Se la vecchia generazione non è disposta a fare sacrifici per i giovani²⁸ – o per la credibilità dello Stato agli occhi dei suoi creditori – può essere accusata di egoismo, che in realtà è ciò che attualmente sta accadendo in molti paesi. Se coloro che usufruiscono dei diritti sociali resistono con successo ai tagli – e sono spesso in grado di farlo perché, tra le altre cose, votano in numero maggiore rispetto agli altri gruppi (Goerres 2009), – le spese discrezionali verranno tagliate più della spesa obbligatoria. Ciò si tradurrebbe in un calo degli investimenti pubblici e una crescente privatizzazione dei servizi pubblici²⁹.

Le privatizzazioni erano di moda negli anni '90, quando si facevano i primi tentativi per ridurre l'intervento dello Stato ed è probabile che continuino nella seconda ondata del consolidamento. Le privatizzazioni dell'istruzione, delle pensioni, dell'assistenza all'infanzia, ecc rispondono alla domanda di un maggiore individualismo da parte di una classe media prosperosa e spesso vengono condizionate dal loro sostegno. Allo stesso tempo, le privatizzazioni tendono a coincidere con un calo della qualità dei restanti servizi pubblici dai quali continueranno a dipendere i gruppi sociali meno abbienti (Mehrtens 2013). Questo porta, con le privatizzazioni, al rischio di effetti negativi sulla pari opportunità e sulla distribuzione e fruizione dei servizi a meno che non vi sia una profonda regolamentazione governativa dei servizi privatizzati che, d'altra parte, potrebbe provocare la fuga degli investitori.

Per quanto riguarda le infrastrutture materiali, le privatizzazioni possono assumere la forma di un maggiore ricorso al

²⁴ Naturalmente i livelli di debito possono essere abbassati anche dalla pressione fiscale (Reinhart/Sbrancia 2011), che per un lungo periodo combina un tasso di inflazione – si spera moderato – con tassi di interesse bassi e una qualche forma di controllo sui capitali per obbligare i proprietari nazionali di asset monetari ad investire in titoli di Stato del paese. Ma ciò presuppone che gli investimenti di capitale possano venire bloccati o che il settore bancario possa essere efficacemente regolato dalla banca centrale.

²⁵ Questo è il motivo per cui risulterebbe difficile da realizzare, probabilmente in quanto provocherebbe la resistenza degli elettori, soprattutto in una fase di privatizzazione dei servizi pubblici e crescenti disuguaglianze del reddito, con tagli alle tasse, ancora in vigore, per i percettori di redditi elevati e per le corporation.

²⁶ Sull' evasione fiscale vedere i documenti raccolti dall' International Consortium of Investigative Journalists resi disponibili nel mese di Aprile 2013: in www.icij.org/offshore/secret-files-expose-offshores-global-impact.

²⁷ Vedi la recente dichiarazione dell'OCSE (2013).

²⁸ Probabilmente dovuta al fatto che il taglio alle pensioni o all'assistenza sanitaria equivale per loro ad un rifiuto di pagare quanto in effetti è il salario differito ed al mancato rispetto di un contratto sociale che garantisca ai lavoratori i mezzi per l'esistenza in pensione che siano al di sopra del livello di povertà. Vi è anche un'altra implicazione, in relazione agli interventi affinché i lavoratori accettino dai loro datori di

partenariato tra pubblico e privato, qualcosa a cui i governi, in particolare le amministrazioni locali, devono abituarsi per timore di cadere preda di imprese, che fanno profitti e che spesso sono internazionali, sofisticate nel marketing e nelle pratiche di pricing.

La privatizzazione delle funzioni che una volta erano di competenza dello Stato apre ai mercati e crea opportunità per l'accumulazione di capitale; in questo modo contribuisce allo sviluppo e all'espansione del capitalismo. Ma allo stesso tempo, può essere uno svantaggio per quei paesi che hanno bisogno di attirare gli investimenti e che richiedono infrastrutture pubbliche di livello superiore; in particolare i paesi ad alto salario, come la Germania, che devono compensare il loro svantaggio relativo al costo del lavoro. Mentre la concorrenza fiscale limita le risorse pubbliche, la concorrenza per gli investimenti verso l'interno impone agli Stati di impegnarsi per spostare la spesa pubblica dai diritti sociali ai fondi per infrastrutture destinate ai produttori che si muovono a livello internazionale se questo processo dovesse permanere anche sul lungo periodo.

In ogni caso, come è noto, la crescita economica è stata a lungo lenta e negli ultimi due decenni va di pari passo con un continuo accumulo del debito aggregato. Appare discutibile che il risanamento delle finanze pubbliche, con il suo effetto dannoso non solo sulla domanda ma anche sugli investimenti pubblici³⁰ possa invertire questa tendenza.

5. Il debito pubblico e la disuguaglianza sociale

L'accumulazione del debito pubblico a partire dagli anni '70 è stato collegato in maniera complessa all'aumento della disuguaglianza economica che si stava verificando nello stesso periodo, e questo vale anche per le attuali politiche di consolidamento. Poiché i tassi di crescita sono diminuiti e la disoccupazione è diventata endemica nell'area OCSE, dopo la fine dell'inflazione è aumentata la differenza tra salari e redditi e allo stesso modo la spesa pubblica. Il declino della sindacalizzazione e l'"estinzione dello sciopero" (Ross/Hartman 1960) hanno contribuito alla crescente disuguaglianza dei redditi (Western/Rosenfeld 2011). La riscossione delle tasse è diventata più difficile a causa di una resistenza sempre maggiore e anche come conseguenza della concorrenza internazionale sulla tassazione in un'economia globale sempre più aperta. Le entrate pubbliche di conseguenza sono diminuite, facendo crescere ulteriormente il deficit e il debito pubblico. La distribuzione degli utili a favore del capitale e di segmenti

lavoro salari inferiori a quelli normali con la promessa di tamponare il gap con fondi pubblici durante il pensionamento, promettendo più di quanto potessero restituire, contribuendo implicitamente a far raggiungere un livello troppo grande del debito pubblico per essere riscattato da parte dei governi. Il risanamento del bilancio attraverso il taglio delle spese governative porta obbligatoriamente ad un declassamento del debito statale implicito in relazione al debito pubblico esplicito.

²⁹ Come abbiamo mostrato utilizzando i dati della prima ondata di consolidamento negli anni '90, la spesa pubblica in calo tende a procedere parallelamente a tagli sproporzionati in investimenti pubblici – discrezionali –, sia materiali che sociali (Streeck/Mertens, 2011).

³⁰ Su questo argomento vedi la prossima tesi di dottorato da Lukas Hafert presso l'Istituto Max Planck per lo Studio delle Società.

delle classi medie, resa possibile da un settore a basso salario in crescita e da una tassazione meno progressiva, ha prodotto un eccesso di risparmi alla ricerca di opportunità di investimento sicure. Le riforme fiscali volte a dissuadere le imprese e i redditi elevati a trasferirsi verso paesi con giurisdizioni meno esigenti hanno rafforzato questo fenomeno, amplificando sia la domanda che l'offerta di credito sovrano. Dagli anni '90 fino ad oggi, per consentire al settore finanziario di espandersi ben oltre i limiti tradizionali, i governi hanno ritenuto necessario, tra le altre cose, creare nuovi strumenti di credito, di cui beneficiano gli Stati, legati a prestiti con tassi favorevoli. La finanziarizzazione di per sé fa aumentare le differenze di reddito sia tra i settori che al loro interno (Palley 2008; Tomaskovic-Devey/Lin 2011).

Gli Stati prendono a prestito dai loro cittadini, invece di tassarli e questo costituisce un contributo ulteriore alla disuguaglianza economica e sociale. I possessori di asset finanziari che possono prestare allo Stato ciò che altrimenti verrebbe confiscato, percepiscono un interesse su ciò che rimane del loro capitale e possono anche lasciare le loro ricchezze ai figli, soprattutto quando vengono ridotte o abolite le tasse di successione per timore di una fuga verso l'estero del contribuente. Un effetto simile, per inciso, è in atto nel "keynesismo privatizzato" dove la liberalizzazione del credito serve per sostituire l'assistenza sociale o per integrare un salario troppo basso. Il risultato è che i poveri devono ripagare con gli interessi quello che sarebbe stato il loro salario o lo stato sociale in condizioni di una migliore occupazione, di sindacati più forti e di un intervento pubblico maggiore.

Inoltre, poiché lo Stato indebitato nella sua forma attuale di Stato del consolidamento rassicura i creditori del fatto che i loro crediti nei confronti dei fondi pubblici avranno la precedenza sulle rivendicazioni dei cittadini, diventa essenziale espropriare i diritti sociali e creare diritti politici diversi per riuscire a contenere la disuguaglianza. La privatizzazione dei servizi pubblici e una riduzione degli investimenti pubblici portano ad un accesso più ineguale alle risorse che sono essenziali per le pari opportunità di una avanzata "società della conoscenza". Di conseguenza, la scalata sociale per le generazioni future è destinata probabilmente a ridursi, come è già successo negli Stati Uniti (Karabel 2012). Con il consolidamento che continua, i modelli di spesa pubblica, al pari dei sistemi fiscali, saranno sempre meno progressivi.

Osservazioni conclusive

Quando Schumpeter delineò per primo il suo progetto di sociologia fiscale, era convinto che lo Stato tributario che aveva osservato emergere dal vecchio regime della proprietà feudale non sarebbe durato per sempre. Questo destino sarebbe stato condiviso dallo stesso capitalismo moderno, una formazione politico-economica, nella quale Schumpeter ha creduto per tutta la vita, che in un futuro, non troppo lontano, avrebbe dovuto scomparire, anche se lui continuava a cambiare idea su quale ne sarebbe stata la causa. Nel 1918, Schumpeter sembrava condividere la visione, allora prevalente, che con il progresso sociale e industriale, le società moderne avrebbero, come collettività organizzate, dovuto assumere il comando di una quota sempre crescente delle loro economie. In questo processo, si sarebbero evolute al di fuori del sistema a capitalismo privato verso un sistema sociale meno competitivo e più solidale³¹. Più tardi, mentre continuava a credere che il capitalismo – e con esso lo Stato tributario – stesse per finire, Schumpeter ha visto la sua fine imminente meno cruenta, sottolineando fattori quali l'aumento degli "intellettuali da coffee-house" e dei partiti socialdemocratici di massa insieme ad una maggioranza di elettori desiderosa di sicurezza economica garantita da un'enorme burocrazia dominante (Schumpeter [1942] 1975).

Senza andare nei dettagli, vale la pena sottolineare che il concetto di un settore pubblico in crescita, che vincola ed eventualmente assorbe l'economia privata, risultava quasi scontato tra i primi teorici dello sviluppo capitalistico fino al nuovo millennio. La sua espressione più sofisticata si può probabilmente trovare nella struttura marxiana di una *natura sempre più sociale della produzione*, che – con una crescente complessità della divisione del lavoro e la corrispondente necessità di un supporto infrastrutturale sempre maggiore e di un coordinamento politico – era destinata ad entrare in conflitto con il regime di *proprietà privata*. Questa idea non era affatto limitata al marxismo, era presente anche negli scritti del conservatore prussiano *Kathedersozialist*, Adolph Wagner, con la sua ipotesi, denominata dagli altri "legge di Wagner" secondo cui, con l'avanzare della "Civiltà", l'economia statale tendeva a crescere più velocemente rispetto a quella privata (Wagner 1892: 883ff); ed è in aperto contrasto con questo contesto che possono essere valutate in maniera utile le attuali pressioni per una riduzione del coinvolgimento statale nell'economia.

Per cominciare, occorre ricordare che l'economia politica classica non è riuscita del tutto a prevedere la nascita del de-

³¹ Secondo Schumpeter, una volta che "il capitalismo ha esaurito il suo compito ed esiste una economia satura di capitale ...", sarà "possibile guardare tranquillamente oltre a quell'inevitabile rallentamento dello sviluppo puramente economico che è concomitante con il socialismo, per socialismo si intende la liberazione della vita dall'economia ... A poco a poco le imprese private perderanno il loro significato sociale attraverso lo sviluppo economico e la conseguente espansione della sfera del consenso sociale ... "(Schumpeter [1918] 1991: 131).

bito privato dello Stato che ha avuto inizio negli anni '70 e '80, e vale esattamente lo stesso per la rivoluzione neoliberale che l'accompagnava. Mentre il sociologo marxista James O'Connor si aspettava una "crisi fiscale dello Stato", come agli inizi ed alla fine degli anni '60 (O'Connor 1970a, b) – ed è stato assecondato su questo da tutti, il suo antipode conservatore Daniel Bell (Bell 1976) non ha mai considerato la possibilità di una, seppur temporanea, soluzione per il debito pubblico. Ma in seguito nessuno ha previsto, nemmeno negli ultimi anni del sistema di Bretton Woods negli anni '70, che gli Stati-nazione democratici potessero soffrire di un logoramento secolare del loro potere sovrano a causa della internazionalizzazione dell'economia. Inoltre, non è stato previsto il ritorno al denaro a costo forzoso degli anni '70, che ha garantito nuovi meccanismi di sostegno monetario a un'economia capitalista sempre più lacerata dai conflitti sulla distribuzione, come la successiva crescita di un settore finanziario globale che ha raggiunto una dimensione e, se questo è il termine, una raffinatezza che va oltre ogni immaginazione. Sia lo svincolo dell'offerta di moneta dalle ultime restrizioni in vigore, che l'espansione globale e la realizzazione "del fare soldi" attraverso una attività industriale sostenuta per qualche tempo, hanno contribuito, tra le altre cose, a mascherare il divario crescente tra la spesa pubblica e le entrate statali.

Cosa ci riserva il futuro? Abbiamo visto come l'emergere dello Stato del consolidamento stia facendo fare dei passi indietro con l'austerità e la privatizzazione delle infrastrutture e dei servizi sociali. La questione è se tutto ciò possa ristabilire la crescita economica e assicurare la legittimità democratica del capitalismo post-2008. Lo sforzo per raggiungere questi obiettivi che fa affidamento, come negli ultimi due decenni, su una politica monetaria lassista e sull'espansione del settore finanziario e soggetto, in qualsiasi momento, a produrre nuove bolle, potrebbe, al limite, essere rischioso e diventare facilmente auto-distruttivo quando risultasse necessario un altro "salvataggio" come quello del 2008, ma che allora sarebbe forse impossibile. (Stockman 2013). In alternativa, la cura della riforma neoliberista che richiede una società spogliata dalle difese che le rimangono per poi gettarla nelle acque gelide di un'economia basata su un mercato selvaggio, nella speranza che possa finalmente iniziare a nuotare, potrebbe essere rifiutata da coloro che vanno a votare, finché ne rimane ancora qualcuno. Il risultato potrebbe essere una situazione di stallo politico, come in Italia, in cui è improbabile che si riesca incoraggiare la crescita economica. Che cosa succederebbe se si verificasse una ripresa della crescita, come è implicito nell'antica

tradizione dell'economia politica, che necessita di maggiori, e non minori, investimenti pubblici, e forse anche un'inversione della tendenza apparentemente inarrestabile verso una disuguaglianza sempre maggiore (Stiglitz, 2012)? In questo caso, il declino della capacità della politica a contenere il saccheggio della sfera pubblica e l'auto-arricchimento, apparentemente senza fine dei già infinitamente ricchi, possono rappresentare un problema non solo per la democrazia, ma anche per l'economia – vedi i super ricchi della Grecia che stanno abbandonando a frotte il paese, avvalendosi dei liberi mercati internazionali di capitale per mettere in salvo i loro soldi nei porti sicuri di Wall Street o della City di Londra; o gli "oligarchi" russi e ucraini che, avendo espropriato i loro concittadini nell'accumulazione primitiva post-comunista, li hanno abbandonati alla loro miseria nazionale. Quello che stiamo osservando potrebbe essere l'inizio del destino delle élite economiche che finalmente sono riuscite a separarsi dalle economie-cum-società, da cui hanno accumulato le loro ricchezze, decuplicando le fortune dei ricchi e delle loro famiglie che già godono della prosperità, o dalla mancanza di quest'ultima da parte della gente comune.

Vi sembra strano tutto ciò? Consideriamo lo stato attuale dei meccanismi distributivi negli Stati Uniti, un paese che, a differenza dell'Ucraina o della Cina, viene ancora da molti considerato una democrazia. Secondo Emmanuel Saez, nel 2010, due anni dopo la crisi, in una fase di elevata disoccupazione e di un debito pubblico da record, il 93 % di tutti gli aumenti delle entrate, vale a dire, quasi *l'intero importo di cui è aumentato il reddito nazionale*, è andato al top 1 % della distribuzione del reddito. Inoltre, il top 0,01 %, pari a circa 15.000 famiglie, ha ricevuto più di un terzo, ossia il 37 %, degli aumenti di reddito (Saez 2012)³². Non vi è alcun motivo per non definire tutto questo come un'operazione di asset stripping³³ di dimensioni epiche perpetrata da una piccola minoranza di beneficiari, tra le altre cose, di tagli fiscali più profondi della storia. Perché le nuove oligarchie dovrebbero essere interessate alle future capacità produttive dei loro paesi e alla loro stabilità democratica se, a quanto pare, possono essere ricchi senza di questa, spostando qua e là il denaro sintetico prodotto per loro a costo zero da una Banca Centrale per la quale il limite è il cielo, distraendone in ogni suo passaggio il peso delle tasse e di stipendi senza precedenti, i bonus e i profitti purché siano immediati – per poi lasciare il loro paese ai rimasugli dei suoi progetti e ritirarsi in qualche isola di loro proprietà?

³² Così riassume Steven Rattner sul *New York Times* del 25 Marzo 2012: "Nel 2010, allorché la nazione ha continuato a riprendersi dalla recessione, un vertiginoso 93% del reddito supplementare creato nel paese quell'anno, rispetto al 2009 – ossia 288 miliardi di dollari –, è andato all'1% dei contribuenti, quelli con un reddito di almeno 352.000 dollari, determinando un aumento medio delle entrate annuali del 11,6% per ciascuna di queste famiglie. Ancora più sorprendente è la misura con cui i super ricchi diventavano ricchi più velocemente rispetto ad un mero ricco. Nel 2010, il 37% di questi guadagni aggiuntivi è andato esclusivamente al top 0,01%, una porzioncina di dimensioni pari a circa 15.000 famiglie con redditi medi di 23,8 milioni di dollari. Questi pochi fortunati hanno visto aumentare il loro reddito del 21,5%. Nel 2010 la parte inferiore del 99% ha ricevuto un microscopico aumento di stipendio per persona pari ad 80 dollari, tenuto conto dell'inflazione. L'1%, con un reddito medio di 1.019.089 dollari, ha avuto un aumento del reddito pari all'11,6%". (www.nytimes.com/2012/03/26/opinion/the-rich-get-evenricher.html?_r=0).

³³ È una pratica speculativa per la quale vengono rilevati asset, di qualsiasi genere, di valore inferiore a quello normale per rivenderli ad un valore superiore per ricavarne un profitto (NdR).

Bibliografia

- Bell, Daniel, 1976: "The Public Household: On 'Fiscal Sociology' and the Liberal Society" in: Daniel Bell. *The Cultural Contradictions of Capitalism*. New York: Basic Books, 220–282.
- Blyth, Mark, 2013: *Austerity: The History of a Dangerous Idea*. Oxford: Oxford University Press.
- Boyer, Robert, 2012: "The Four Fallacies of Contemporary Austerity Policies: The Lost Keynesian Legacy" *Cambridge Journal of Economics* 36(1), 283–312.
- Buchanan, James M., 1958: *Public Principles of Public Debt: A Defense and Restatement*. Homewood, IL: Richard R. Irwin, Inc.
- Buchanan, James M./Gordon Tullock, 1962: *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Arbor: University of Michigan Press. (*Il calcolo del consenso. Fondamenti logici della democrazia costituzionale* Il Mulino 1998).
- , 1977: "The Expanding Public Sector: Wagner Squared" *Public Choice* 31, 147–150.
- Buchanan, James M. Richard E. Wagner, 1977: *Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes*. New York: Academic Press.
- Crouch, Colin, 2009: "Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime. British" *Journal of Politics and International Relations* 11(3), 382–399.
- Dahrendorf, Ralf, 2009: "Vom Sparkapitalismus zum Pumpkapitalismus". *Cicero online*, 23.Luglio 2009.
- Duménil, Gérard/Dominique Lévy, 2004: *Capital Resurgent: Roots of the Neoliberal Revolution*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Genschel, Philipp/Peter Schwarz, 2013: "Tax Competition and Fiscal Democracy" in: Armin Schäfer/Wolfgang Streeck (eds.), *Politics in the Age of Austerity*. Cambridge: Polity, 59–83.
- Goerres, Achim, 2009: *The Political Participation of Older People in Europe: The Greying of Our Democracies*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Greider, William, 1981: "The Education of David Stockman" *The Atlantic*, Dicembre 1981.
www.theatlantic.com/magazine/archive/1981/12/the-education-of-david-stockman/305760/
- Hacker, Jacob/Paul Pierson, 2011: *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer – and Turned Its Back on the Middle Class*. New York City: Simon & Schuster Paperbacks.

Herndon, Thomas/Michael Ash/Robert Pollin, 2013: *Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff*. Political Economy Research Institute Working Paper Series No. 322. Amherst, MA: University of Massachusetts Amherst.

Holtfrerich, Carl-Ludwig, 2007: *Wo sind die Jobs? Eine Streitschrift für mehr Arbeit*. München: Deutsche Verlagsanstalt.

Judt, Tony, 2005: *Postwar: A History of Europe since 1945*. London: Penguin. (*Dopoguerra. Come è cambiata l'Europa dal 1945 a oggi* Mondatori 2007).

—, 2009: "What Is Living and what is Dead in Social Democracy?" *The New York Review of Books*, 17 Dicembre 2009, 86–96. www.nybooks.com/articles/archives/2009/dec/17/whatis-living-and-what-is-dead-in-social-democrac/?pagination=false.

Karabel, Jerome, 2012: *Grand Illusion: Mobility, Inequality, and the American Dream* *The Huffington Post*. www.huffingtonpost.com/jerome-karabel/grand-illusion-mobility-in-equality-andthe-american-dream_b_1933238.html

Kenworthy, Lane, 2007: *Egalitarian Capitalism: Jobs, Incomes, and Growth in Affluent Countries*. New York: Russell Sage.

Kochan, Thomas A., 2013: "The American Jobs Crisis and Its Implications for the Future of Employment Policy: A Call for a New Jobs Compact". *International Labor Relations Review* 66(2), 291–314.

Korpi, Walter, 1983: *The Democratic Class Struggle*. London: Routledge and Kegan Paul.

Krippner, Greta R., 2011: *Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Kristal, Tali, 2010: "Good Times, Bad Times: Postwar Labor's Share" *American Sociological Review* 75(5), 729–763.

Mehrtens, Philip, 2013: *Staatsentschuldung und Staatstätigkeit: Zur Transformation der schwedischen politischen Ökonomie*. Doctoral Dissertation. Cologne: University of Cologne and Max Planck Institute for the Study of Societies.

Mertens, Daniel, 2014: *Privatverschuldung in Deutschland: Zur institutionellen Entwicklung der Kreditmärkte in einem exportgetriebenen Wachstumsregime*. Doctoral Dissertation. Cologne:

University of Cologne and Max Planck Institute for the Study of Societies, di prossima uscita.

Merton, Robert K., 1968: "The Matthew Effect in Science": *Science* 159(3810), 56–63.

O'Connor, James, 1970a: "The Fiscal Crisis of the State: Part I". *Socialist Revolution* 1(1), 13–54.

—, 1970b: "The Fiscal Crisis of the State: Part II" *Socialist Revolution* 1(2), 34–94. (*La crisi fiscale dello stato*, Einaudi 1979)

OECD, 2013: *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*. Paris: OECD.

Palley, Thomas I., 2008: *Financialisation: What it is and why it Matters*. IMK Working Paper No.

4/2008. Düsseldorf: Institut für Markoökonomie und Konjunkturforschung.

Pierson, Paul, 1998: "The Deficit and the Politics of Domestic Reform". In: Margaret Weir (ed.). *The Social Divide: Political Parties and the Future of Activist Government*. Washington, DC/New York: Brookings Institution Press and Russell Sage Foundation, 126–178.

—, 2001: "From Expansion to Austerity: The New Politics of Taxing and Spending" in: Martin A. Levin et al. (eds.), *Seeking the Center: Politics and Policymaking at the New Century*. Washington, DC: Georgetown University Press, 54–80.

Reich, Robert B., 1997: *Locked in the Cabinet*. New York: Knopf.

—, 2007: *Supercapitalism*. New York: Knopf. (*Supercapitalismo* Fazi Editore 2008).

Reinhart, Carmen M./Kenneth S. Rogoff, 2010: "Growth in a Time of Debt" *American Economic Review: Papers & Proceedings* 100, Maggio 2010, 573–578.

Reinhart, Carmen M./M. Belen Sbrancia, 2011: *The Liquidation of Government Debt*. NBER Working Paper Series No. 16893. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Ross, Arthur M./Paul T. Hartman, 1960: *Changing Patterns of Industrial Conflict* New York: Wiley.

Ruggie, John Gerard, 1982: "International Regimes, Transactions and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order" *International Organization* 36(2), 379–399.

Ryner, Magnus, 2012: *The (I) PE of Falling Wage-Shares: Situating Working Class Agency*. Conference paper. Inaugural Conference of the Sheffield Political Economy Research Institute (SPERI) 'The British Growth Crisis: The Search for a New Model' at Halifax Hall, University of Sheffield, UK, 16–18 Luglio 2012.

Saez, Emmanuel 2012: *Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States (Updated with 2009 and 2010 estimates)*. <http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-US-topincomes-2010.pdf>.

- Schäfer, Armin/Wolfgang Streeck, 2013: *Introduction* in Armin Schäfer/Wolfgang Streeck (eds.), *Politics in the Age of Austerity*. Cambridge: Polity, 1–25.
- Schratzstaller, Margit, 2011: “Vom Steuerwettbewerb zur Steuerkoordinierung in der EU?” *WSIMitteilungen* 64(6), 304–313.
- , 2013: *Für einen produktiven und solide finanzierten Staat: Determinanten der Entwicklung der Abgaben in Deutschland*. Studie im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Schumpeter, Joseph A., [1942]1975: *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper, (*Capitalismo, socialismo e democrazia* ETAS Milano, 2001)
- , [1918]1991 “The Crisis of the Tax State”.in Richard Swedberg (ed.), *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press, 99–141.
- Shonfield, Andrew, 1965: *Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power*. London: Oxford University Press. (*Capitalismo Moderno: mutamenti nel rapporto tra potere pubblico e privato*. Etas Kompass 1967)
- Shonfield, Andrew/Suzanna Shonfield, 1984: *In Defense of the Mixed Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Stiglitz, Joseph E., 2012: *The Price of Inequality: How today's Divided Society Endangers Our Future*. New York: W. W. Norton. (*Il prezzo della disuguaglianza* Einaudi 2013)
- Stockman, David A., 1986: *The Triumph of Politics: How the Reagan Revolution Failed*. New York: Harper and Row.
- , 2013: “State-Wrecked: The Corruption of Capitalism in America” *The New York Times Sunday Review* 30 Marzo 2013. www.nytimes.com/2013/03/31/opinion/sunday/sundowninamerica.html?pagewanted=all&_r=0
- Streeck, Wolfgang, 2011: “The Crises of Democratic Capitalism” *New Left Review* 71, 2011, 5–29.
- , 2013: *Gekaufte Zeit: Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*. Berlin: Suhrkamp.
- Streeck, Wolfgang/Daniel Mertens, 2011: (*Tempo guadagnato. La crisi rinviata del capitalismo democratico* Feltrinelli 2013) *Fiscal Austerity and Public Investment: Is the Possible the Enemy of the Necessary?* MPIfG Discussion Paper 11/12. Cologne: Max Planck Institute for the Study of Societies.
- Streeck, Wolfgang/Christine Trampusch, 2006: “Economic Reform and the Political Economy of the German Welfare State” in Kenneth Dyson/Stephen Padgett (eds.), *The Politics of Economic Reform in Germany: Global, Rhineland or Hy-*

brid Capitalism? Milton Park, Abingdon: Routledge, 60–81.

Thierry, Bernard, 2005: "Integrating Proximate and Ultimate Causation: Just One More Go!" *Current Science* 89(7), 1180–1184.

Tomaskovic-Devey, Donald/Ken-Hou Lin, 2011 "Income Dynamics, Economic Rents and the Financialization of the US Economy" *American Sociological Review* 76(4), 538–559.

Wagner, Adolph, 1892: *Grundlegung der politischen Oekonomie*. 3rd edition. Leipzig: C. F. Winter'sche Verlagshandlung.

Western, Bruce/Jake Rosenfeld, 2011: "Unions, Norms, and the Rise in U.S. Wage Inequality" *American Sociological Review* 76(4), 513–537.

Il meccanismo del plusvalore relativo

di *Francisco Paulo Cipolla**

Introduzione

Lebowitz (2010) e Fine (2008) hanno di recente dato vita a un dibattito sul fatto che il concetto di *grado di divisione* tra i lavoratori possa essere considerato l'anello mancante nella teoria del plusvalore relativo (PVR). Da una parte Lebowitz sostiene che quando diminuiscono i valori dei beni di sussistenza dei lavoratori il plusvalore relativo può essere realizzato soltanto per mezzo di una riduzione dei salari nominali altrimenti i salari reali crescono e i lavoratori beneficiano del progresso tecnico e aumenteranno i loro consumi. Siccome questo non accade, è necessario considerare il progresso tecnico uno strumento capace di aumentare il grado di divisione tra i lavoratori, far crescere la competitività al loro interno e determinare salari più bassi. Al contrario Fine sostiene che il grado di divisione porta a prendere in considerazione la lotta di classe a un livello di analisi rispetto al quale devono ancora essere definiti i fattori sui quali influisce il grado di divisione.

Questo articolo ha due obiettivi. Dimostrare che la presentazione di Lebowitz (2010) della teoria del plusvalore relativo di Marx è incompleta. E, più importante, mostrare che, contrariamente al suo parere, un aumento del plusvalore relativo non richiede necessariamente una riduzione dei salari monetari.

Lebowitz (2010) ha sostenuto che la teoria del plusvalore relativo di Marx è incoerente in quanto non contiene al suo interno il meccanismo che porta ad abbassare i salari monetari. Come è noto l'approccio iniziale di Marx al concetto di PVR presuppone che i lavoratori necessitino di un numero fisso di valori d'uso in modo da riprodurre la loro forza lavoro giornaliera. La somma dei valori di tali prodotti è definito come valore della forza lavoro (VFL). Una produttività che cresce fa abbassare quei valori e, di conseguenza, abbassa proporzionalmente il VFL. Il plusvalore contenuto in una giornata lavorativa di lunghezza data perciò aumenta, ragione per cui Marx lo considera come plusvalore relativo rispetto ad una determinata giornata di lavoro o PVR. Così si dimostra che il segreto dell'aumento dello sfruttamento del lavoro non deriva dalla diminuzione dei salari rispetto al VFL ma dalla riduzione del VFL stesso. Ma non è tutto. Marx dimostra anche che i singoli capitalisti possono ottenere PVR a salario corrente fino a quando

* **Francisco Paulo Cipolla** è professore di Economia presso l'Università Federale del Paraná, Il suo sito è

https://www.researchgate.net/scientificcontributions/2049142755_Francisco_Paulo_Cipolla e il suo indirizzo di posta elettronica è franciscogabardo@ufpr.br

realizzano i loro prodotti a valori inferiori a quelli di mercato. Infatti il motore del PVR è l'interesse costante dei singoli capitalisti a produrre a un costo più basso rispetto ai loro concorrenti: nel momento in cui si generalizzano processi di produzione più efficienti, il valore dei beni diminuisce e provoca una diminuzione del VFL. Perciò il plusvalore contenuto in una giornata lavorativa di lunghezza data aumenta, ragione per cui Marx lo considera come plusvalore relativo rispetto a una determinata giornata di lavoro o PVR. Così si dimostra che l'aumento dello sfruttamento del lavoro non deriva dalla diminuzione dei salari rispetto al VFL ma dalla riduzione del VFL stesso. Ma non è tutto. Marx dimostra anche che i singoli capitalisti possono ottenere PVR a salario corrente fino a quando producono le loro merci a valori inferiori a quelli di mercato. Infatti il motore del PVR è l'interesse costante dei singoli capitalisti a produrre a un costo inferiore a quello dei loro concorrenti. Nel momento in cui si generalizzano processi di produzione più efficienti, il valore dei beni diminuisce e provoca una diminuzione del VFL.

Bisogna perciò distinguere due aspetti: il PVR individuale e il PVR aggregato. Il primo è indipendente dalla diminuzione dei salari (come sarà illustrato più ampiamente in seguito) mentre il secondo sembra apparentemente dipendere dal salario monetario. Lebowitz concentra interamente la sua critica sul secondo aspetto, cioè sul PVR aggregato. Egli sostiene che, una volta che si trascurasse l'ipotesi di un livello fisso di beni di consumo, non ci sarebbe nessun motivo per affermare che una riduzione dei salari dei lavoratori consentirebbe di acquistare una quantità maggiore di beni di consumo e non avere così PVR.

Prosegue argomentando che per far crescere la produttività in modo da indurre i capitalisti a creare PVR è necessario considerare il progresso tecnico anche come un'arma contro la coesione dei lavoratori. In quanto utilizzato per aumentare la divisione tra i lavoratori e perciò per indebolire la loro forza di opposizione, il progresso tecnico è concepito come parte della lotta di classe; e la lotta di classe considerata perciò parte integrante del concetto generale di capitale. *Il grado di divisione* fa parte del concetto di capitale perché solo attraverso il suo aumento il capitale realizza la sua tendenza immanente ad aumentare il PVR.

È vero che nei testi economici di Marx vi sono ampie prove dell'effetto sul livello dei salari sia della divisione del lavoro che della meccanizzazione del processo lavorativo. Bisogna però aggiungere che questi riscontri testuali si riferiscono a situazioni molto diverse. A volte riguardano la diminuzione delle mansioni e la conseguente diminuzione del tempo necessario

alla formazione della forza lavoro; a volte si riferiscono al fatto che le macchine, gettando sul mercato del lavoro tutti i membri della famiglia operaia, distribuiscono su tutta la famiglia il valore della forza-lavoro dell'uomo (Marx 1975, p. 395; *Il Capitale* I Ed. Riuniti pag. 438). A volte si riferisce alla disoccupazione causata dall'uso delle macchine e dalla pressione negativa sul livello dei salari¹ dai i lavoratori espulsi dal lavoro.

Nel periodo della manifattura, per esempio, la divisione del lavoro determinò la diminuzione del costo dell'apprendistato grazie alla semplificazione del lavoro conseguente alla parcellizzazione del lavoro stesso. Per alcune occupazioni quel costo scomparve del tutto, mentre per altre venne ridotto in maniera considerevole. In entrambi i casi diminuì il valore della forza lavoro. Non si può comunque affermare che questo sia stato provocato da un tentativo deliberato dei capitalisti di dividere i lavoratori. I capitalisti cercano di estrarre il maggiore plusvalore possibile dai lavoratori attraverso la divisione del lavoro, non con la divisione tra i lavoratori. L'aumento dell'esercito industriale di riserva, prodotto dalla semplificazione, è stato una conseguenza non intenzionale. Alcuni cambiamenti hanno avuto cause accidentali, come nel caso in cui "Si debba per es. consegnare a scadenza fissa una quantità piuttosto considerevole di merce finita. Il lavoro viene perciò suddiviso... Questa *suddivisione* casuale si ripete, manifesta i suoi vantaggi peculiari, e a poco a poco si ossifica diventando la sistematica divisione del lavoro." (Marx 1975, p. 337; *Il Capitale* I Ed. Riuniti pag. 380).

Il capitolo 15 sulle *Macchine e l'Industria Moderna* contiene parecchi esempi sull'aumento della competizione fra i lavoratori causata dalla meccanizzazione del processo di produzione e dalla conseguente diminuzione dei salari. Citando Quincey in una nota, Marx vuole richiamare l'attenzione sugli effetti della sostituzione del lavoro maschile con quello femminile e con quello minorile: "tre ragazze di 13 anni con salari settimanali che vanno dai 6 agli 8 scellini, hanno sostituito un sol uomo adulto, con un salario che varia dai 18 ai 45 scellini" (ibidem, p. 395, nota 2; *Il Capitale* I Ed. Riuniti pag. 438 nota 121).

Successivamente nel testo, conclude che, "Con l'aggiunta di una quantità preponderante di fanciulli e di donne e dei bambini al personale, le macchine in definitiva spezzano la resistenza che l'operaio maschio ancora opponeva al dispotismo del capitale nella manifattura (ibidem, 402; *Il Capitale* I Ed. Riuniti pag. 446). La velocità con la quale il lavoro alla macchina viene appreso in età giovanile, elimina anche la necessità di preparare esclusivamente al lavoro delle macchine" (Marx 1975 p. 421; *Il Capitale* I Ed. Riuniti pag. 465). Così" appena l'uso dello stru-

¹ Anche se Marx si riferisce alla reazione dei lavoratori contro l'uso delle macchine, la situazione esaminata illustra il forte impatto della meccanizzazione sulla creazione di un eccesso di offerta di lavoro: "Quando nel 1758 l'Everet ebbe costruito la prima macchina ad acqua per cingere la lana, centomila uomini rimasti senza lavoro la incendiarono." (Marx 1975 p.428; *Il Capitale* I Ed. Riuniti pag. 472).

mento è affidato alla macchina, si estingue il valore d'uso e con esso il valore di scambio della forza lavoro.... Quella parte della classe operaia che viene così trasformata dalle macchine in *popolazione superflua* ... fa traboccare il mercato del lavoro e fa scendere quindi il costo della forza lavoro al di sotto del suo valore” (ibidem, p.431; *Il Capitale* I Ed. Riuniti pag. 475).

È del tutto chiaro che Marx fosse consapevole dell'effetto negativo della meccanizzazione sui salari e anche sulla possibile riduzione di questi ultimi al di sotto del valore della forza lavoro². Inoltre non vi è alcuna evidenza che possa condurre alla conclusione che Marx abbia pensato di includere la lotta di classe come parte del concetto di capitale.

Questo articolo dimostra che il plusvalore relativo può essere ottenuto senza alcuna diminuzione dei salari e perciò senza l'aumento *del grado di divisione* (dei lavoratori). L'articolo è diviso in sette parti compresa l'introduzione. La parte I presenta la teoria del PVR come una combinazione di iniziative individuali ed effetti aggregati. La parte II illustra la critica di Lebowitz alle tesi di Marx e la sua teoria sull'argomento. La sezione III illustra la distinzione fra prezzi e prezzi standard. La IV parte presenta le condizioni in presenza delle quali il PVR può essere ottenuto in assenza di lotta di classe. La parte V presenta le condizioni nelle quali si può ottenere PVR in assenza di lotta di classe. Infine la VI parte illustra le conclusioni.

1. La posizione di Marx sull'argomento

a. Valore e prezzo della forza lavoro

Com'è noto Marx definisce il valore della forza lavoro (VFL) come il tempo di lavoro complessivamente necessario per la sopravvivenza del lavoratore come individuo vivente in grado di lavorare giorno dopo giorno. Il sostentamento del lavoratore e della sua famiglia richiede una determinata quantità di beni di consumo e perciò il tempo di lavoro complessivamente necessario per produrre quella quantità di beni di consumo costituisce il VFL. Ciò è confermato dall'affermazione che “in un determinato paese, in un determinato periodo, la quantità media dei *mezzi di sussistenza necessari* è dato” (Marx 1975, p. 171; *Il Capitale* I Ed. Riuniti pag. 204.). La riproduzione della forza lavoro comprende la preparazione dei suoi sostituti con lo stesso grado di qualifica. Il fatto che questo avvenga all'interno della sfera familiare implica che la quantità totale di beni di consumo deve essere sufficiente per l'allevamento e la riproduzione della prole in base alle competenze e qualifiche da riprodurre. Se tale somma totale del tempo di lavoro corrisponde a sei ore

² La critica di Fine non prende in considerazione le prove fornite da Marx. Concentra invece la sua critica sull'idea che è difficile affermare il loro effetto a causa della loro disomogeneità.

di lavoro sociale e in sei ore di lavoro sociale medio si producono tre scellini, allora il prezzo del VFL è di 3 scellini. Il prezzo della forza lavoro è solo l'espressione del valore della forza lavoro in una determinata valuta, così come il prezzo di qualsiasi altra merce. Per esempio, se fossero necessari sei ore per produrre oro equivalente a 3 scellini, allora il prezzo della forza-lavoro, che è l'espressione del suo valore in termini di merce-moneta, sarebbe di 3 scellini. Si noti che questo prezzo della forza lavoro è esattamente uguale al suo valore espresso in tempo di lavoro e, di conseguenza, non vi è alcuna differenza tra valore e prezzo eccetto per il fatto che sono espressi in unità di misura diverse.

b. Prezzo della forza lavoro e salari

I salari sono il prezzo di mercato della forza-lavoro e variano come qualsiasi altra merce attorno al loro centro di gravità, che è, sostanzialmente, il prezzo della forza-lavoro definito in precedenza. Analogamente a tutte le altre merci, i salari sono regolati dall'equilibrio tra domanda e offerta. Tuttavia, per il fatto di essere merci non ordinarie, nel senso di essere dotate di volontà propria, i salari dipendono anche dalla forza delle classi sociali in lotta. Questa forza, però, viene, in ultima analisi, regolata dalle condizioni della domanda e dell'offerta in quanto una classe organizzata può vedere la sua unità intaccata da alti livelli di disoccupazione e concorrenza tra i lavoratori.

c. Il concetto di plusvalore relativo

Il concetto di plusvalore relativo viene presentato sia a livello aggregato che a livello di singolo capitalista. La logica alla base di questo doppio livello di analisi è che il singolo capitalista in grado di migliorare la produttività del lavoro ottiene un plusvalore relativo al prezzo attuale della forza-lavoro, mentre per l'economia nel suo complesso è apparentemente necessario che il prezzo della forza lavoro deva cadere perché ci sia PVR.

d. Plusvalore relativo del singolo

Un singolo capitalista che introduca un metodo di produzione più efficiente conferisce alla sua forza lavoro il potere di produrre più valori d'uso nella stessa giornata lavorativa e, di conseguenza, il valore di ciascun prodotto scende al di sotto del valore di mercato. Questa maggiore massa di valori d'uso viene poi venduta al prezzo relativo al tempo di lavoro socialmente necessario, vale a dire al suo valore di mercato. Poiché il valore totale, al valore di mercato, ottenuto dal ca-

pitalista più efficiente è maggiore di quello precedente; ne consegue che il capitale variabile, che è rimasto invariato, rappresenta ora una parte più piccola di quello totale. È inutile dire che tutto questo ragionamento è basato sull'idea che il valore creato è regolato dal tempo di lavoro socialmente necessario. I singoli capitalisti sono indotti a mettere in atto processi più produttivi non perché vogliono ridurre il valore della forza lavoro, ma perché questi processi rafforzano il controllo capitalistico del processo lavorativo e allo stesso tempo portano il valore individuale dei loro prodotti al di sotto del valore di mercato, il che consente loro di ottenere plusvalore aggiuntivo.

e. Plusvalore relativo aggregato

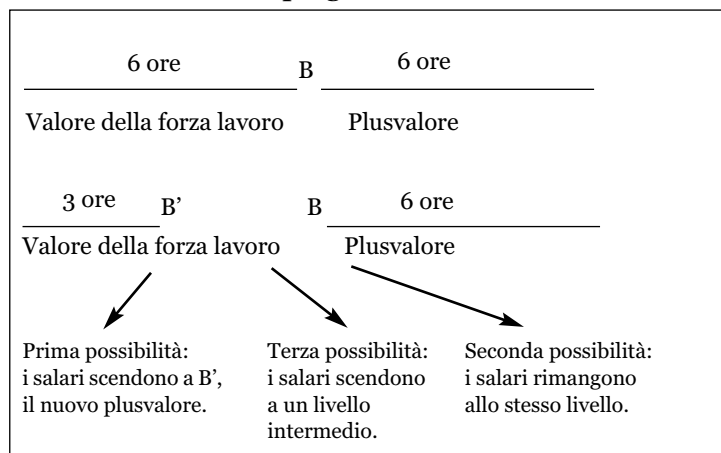
Marx applica alla merce forza lavoro lo stesso metodo utilizzato per analizzare il valore delle merci ordinarie, cioè che i loro valori siano pari al tempo di lavoro necessario per la loro produzione e lo definisce valore di mercato. La riproduzione della forza lavoro dipende dai valori d'uso necessari per riprodurre l'essere vivente e non dai valori delle merci consumate (Marx 1979 p. 245 *Il Capitale* I Ed. Riuniti pag. 301). La qualità e la quantità dei valori d'uso necessari per la riproduzione della forza lavoro non cambia dopo un aumento della produttività per il fatto che quest'ultima riguarda solo i valori di tali prodotti e non la loro qualità come valori d'uso. Poiché la produttività fa diminuire il valore delle merci ne consegue che il valore della forza lavoro richiede una minor quantità di lavoro necessario dal che deriva una quantità maggiore di pluslavoro. Questa è la teoria del plusvalore relativo poiché si basa sulla condizione che le merci vengano scambiate al loro valore. L'unico presupposto è che ai lavoratori sia pagato l'intero valore della forza lavoro. Cosa succederebbe ai salari, nel momento in cui potessero discostarsi da questo nuovo valore della forza lavoro, non può essere dedotto dalla stessa ipotesi per la semplice ragione che i salari sono il prezzo di mercato della forza lavoro. La determinazione del prezzo di mercato della forza lavoro richiede l'introduzione nell'analisi di elementi più concreti, elementi che non possono essere affrontati a questo livello di astrazione. Ciò che ogni singolo capitalista ottiene automaticamente come risultato di una produzione economicamente più vantaggiosa rispetto ai suoi concorrenti, la classe capitalista aggregata lo ottiene come risultato della storia, che è l'esito di una serie complessa di variazioni della produttività che altera l'equilibrio delle forze nel mercato del lavoro.

f. Processi storici: tre possibilità

Una volta che il plusvalore extra non c'è più, il valore creato in una giornata lavorativa di una grandezza e intensità determinata è lo stesso per tutti i capitalisti. Sembra quindi necessario che i salari diminuiscano affinché il PVR possa aumentare. Ma anche la possibilità che i salari saranno ridotti o meno, dipende da tutta una serie di iniziative individuali e dal loro effetto sui rapporti di forza tra capitalisti e lavoratori. Anche se l'analisi permane ad un livello astratto, Marx ammette che "possono aver luogo movimenti intermedi anche se le circostanze consentono che la legge agisca" (Marx 1975 522; *Il Capitale* I Ed. Riuniti pag. 570). È in questo contesto che egli discute i possibili cambiamenti nella grandezza dei salari derivanti dall'aumento della produttività. I limiti di variazione del plusvalore sono dati dalla variazione del valore della forza lavoro. Possono presentarsi tre possibilità.

La prima possibilità è che i salari diminuiscano al nuovo valore della forza lavoro. In questo caso il tempo di lavoro necessario ridotto con l'aumento della produttività è completamente trasformato in tempo di pluslavoro. La seconda possibilità è che i salari non riescano a diminuire. In questo caso il prezzo della forza-lavoro sarebbe al di sopra del suo valore e i lavoratori potrebbero usufruire di un aumento degli standard di consumo. Ma non solo i lavoratori sarebbero in grado di acquistare più valori d'uso rispetto a prima. Anche i capitalisti raccoglierebbero i frutti dell'aumento della produttività, poiché la stessa quantità di plusvalore permetterebbe loro di acquisire una maggiore quantità di prodotti a causa della diminuzione dei prezzi.

Figura 1. Le tre possibilità di distribuzione dei benefici del progresso tecnico



La terza possibilità è che i salari scendano a un livello intermedio tra i due estremi precedentemente ipotizzati. La diminuzione dei salari e il corrispondente aumento del plusvalore sarebbero accompagnati dall'aumento della massa dei beni di consumo che i lavoratori potrebbero acquistare. Così aumenterebbero sia lo standard di vita dei lavoratori che il plusvalore estorto (ibidem, pag. 573 o 571). (Queste possibilità vengono illustrate nella figura 1, vedi pagina 83).

Apparentemente un PVR richiede una diminuzione dei salari perché se i salari rimangono al valore B non sembra esserci aumento di PVR. Sarà dimostrato più avanti che il PVR può crescere anche se i salari rimangono costanti.

2. La critica di Lebowitz alla teoria di Marx

Come detto nell'introduzione, Lebowitz sostiene che, una volta eliminata l'ipotesi di una quantità fissa di beni di consumo, il valore della forza lavoro rimane costante e dall'aumento della produttività non può derivare nessun aumento del plusvalore. Affinché si realizzi il plusvalore relativo è necessario che il progresso tecnico sia in grado di indebolire il potere di contrattazione collettiva dei lavoratori dando luogo a una diminuzione dei salari³. Secondo il suo punto di vista il progresso tecnico viene considerato non solo come un mezzo per abbassare i costi ma anche come un'arma per dividere i lavoratori. Come strumento per spezzare la resistenza dei lavoratori il progresso tecnico è in verità, secondo lui, un'arma della lotta di classe. Di conseguenza la lotta di classe è inclusa nel concetto di capitale. Infatti Lebowitz afferma che "il concetto di capitale implica necessariamente al suo interno la necessità del capitale di dividere i lavoratori" (Lebowitz 2010, 141).

A questa ipotesi segue una breve presentazione di semplici argomenti presenti in Marx:

- I lavoratori hanno bisogno di un dato quantitativo di beni per la riproduzione della loro forza lavoro.
- Nella produzione di merci, la produttività determina il Tempo di Lavoro Necessario (TLN).
- La crescita della produttività fa diminuire il TLN e aumentare il plusvalore (idem, p.141).

È importante notare che Lebowitz non include il *plusvalore relativo del singolo capitalista* come causa prima del plusvalore relativo aggregato. Al livello del plusvalore relativo del singolo, il capitale non ha bisogno di dividere i lavoratori per il semplice motivo che il suo profitto non deriva dalla riduzione dei salari. Non è necessario che i salari diminuiscano per procurarsi extra profitti. Ed è esattamente questo il motivo per il quale è impor-

³ "Eliminato il concetto di una quantità fissa di beni di prima necessità ne consegue che il capitale richiede un aumento del grado di divisione tra i lavoratori" (Lebowitz 2003, p. 122).

tante il passaggio intermedio trascurato da Lebowitz.

Ne consegue che solo attraverso la generalizzazione di tali iniziative, con le quali i singoli capitali aumentano il controllo del processo lavorativo e allo stesso tempo riducono i costi determinati dalle nuove condizioni del mercato del lavoro, si stabiliscono condizioni favorevoli per avere salari più bassi.

Senza dubbio l'aumento del controllo sul processo lavorativo, provocando una semplificazione del lavoro, produce l'indebolimento della resistenza dei lavoratori e l'aumento della fonte delle risorse umane, infatti la storia del plusvalore relativo descritta da Marx dimostra che la semplificazione dei lavori è uno strumento per diminuire i salari per due ragioni: primo perché rappresenta una chiara diminuzione dei costi dell'apprendistato; secondo perché allarga il bacino nel quale i lavoratori combattono l'uno contro l'altro per un impiego. Ma bisogna sottolineare che la descrizione di Marx si riferisce a tutto l'andamento storico del capitalismo. Il livello effettivo del PVR dipende da fattori che possono anche mantenere costante il saggio di sfruttamento per periodi relativamente lunghi come è documentato dalle elaborazioni di Shaikh e Tonak (p.187).

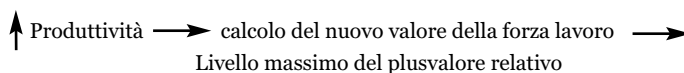
Si potrà verificare una situazione favorevole al plusvalore relativo solo come risultato di un numero considerevole di iniziative avviate da imprese innovative e imitative. Questo sarà tanto più certo quanto più rappresenterà la differenza tra il valore della forza lavoro, a un livello di consumi costante, e i salari correnti determinati da nuove esigenze nei consumi e nuove necessità, e che finirà per sviluppare quello che sarà un motivo di scontro nella successiva fase della lotta salariale.

Con questo articolo si intende dimostrare che Lebowitz mette insieme due livelli diversi di analisi: l'analisi del calcolo del *plusvalore relativo massimo*, che deriva dall'aumento della produttività corrispondente a un dato paniere di consumi da parte dei lavoratori, e il *livello effettivo di plusvalore relativo* che dipende dal livello attuale dei salari rispetto a quelli corrispondenti al plusvalore relativo massimo. L'individuazione del nuovo valore della forza lavoro, e il plusvalore relativo massimo a esso corrispondente, è la risultante di forze diverse da quelle che determinano il livello dei salari e il corrispondente livello del plusvalore relativo.

Ci sono due diversi livelli di astrazione che corrispondono a due diversi livelli della realtà. Non ci può essere spazio per nuovi salari prima di un aumento della produttività. Il livello del plusvalore relativo corrente non può essere determinato teoricamente, come afferma di poter fare Lebowitz, ma può essere stabilito solo dalla lotta di classe. Quest'ultima è a sua volta determinata dalla crescita della produttività, dal saggio di accumulazione e da una serie di altri fattori.

In questo articolo questi due momenti vengono separati. In un primo momento viene calcolato il nuovo valore della forza lavoro. Nel secondo si determina il livello dei salari:

1^a Fase



2^a Fase

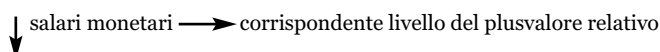
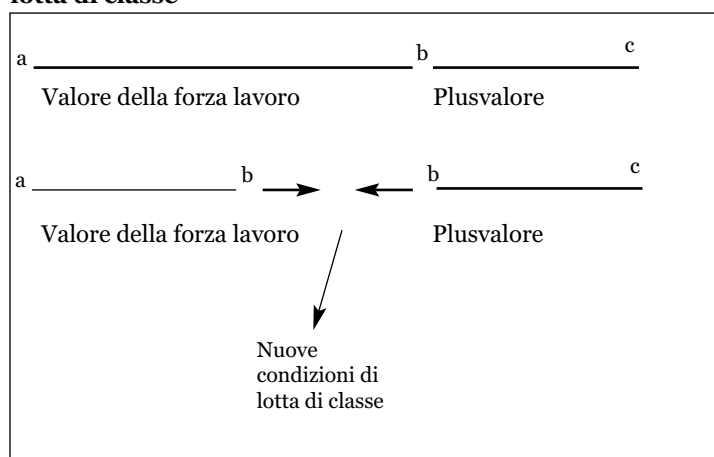


Figura 2. Aumento di produttività e nuove condizioni della lotta di classe



Ma non è tutto. L'analisi del plusvalore relativo rende il valore dell'oro una costante irrilevante per la comprensione del processo che determina la riduzione del valore della forza lavoro, ma non è invece irrilevante per la determinazione del livello corrente del plusvalore relativo. Infatti se teniamo conto della crescita della produttività nell'estrazione dell'oro, il plusvalore relativo risulta totalmente indipendente da una riduzione dei salari. Inoltre se l'aumento della produttività nell'estrazione corrente dell'oro determina la riduzione del valore dei beni corrispondenti al salario, il plusvalore relativo può crescere al suo livello massimo rimanendo il salario fermo al livello precedente. Questo fatto è ovviamente interessante perché suggerisce che si può ottenere plusvalore relativo senza lotta di classe.

Le variazioni dei prezzi standard è anche un altro motivo possibile perché il PVR diventi indipendente da salari più bassi. Così, prima di procedere oltre è necessaria una breve spiegazione sulla differenza tra i prezzi e i *prezzi standard*.

3. Prezzi e prezzi standard

Alla distinzione tra i prezzi monetari come espressione di valori in termini di merce denaro e il sistema di misura dei prezzi per mezzo del quale si misurano le quantità di merce denaro non è stata data la dovuta attenzione. Ai fini della seguente esposizione questa distinzione è importante. Per questo motivo ne viene presentata di seguito una breve sintesi. Supponiamo di definire il nostro sistema di misura dei prezzi come:

$$1 \text{ scellino} = 20 \text{ grammi d'oro}$$

Chiamiamo scellino una moneta che pesa 20 grammi di oro. La suddivisione di uno scellino porta a diverse denominazioni alle quali corrispondono appropriate quantità di oro. Le supposte quantità di oro che misurano il valore delle merci sono a loro volta determinate in riferimento a questo sistema di prezzi. Se una merce ha un valore equivalente a 25 grammi di oro, ne consegue che il suo prezzo in quell'unità di misura è di 1,25 scellini.

Supponiamo che il valore di un prodotto sia uguale a 6 ore di tempo di lavoro socialmente necessario. Possiamo definire il suo *prezzo monetario* come la trasformazione proporzionale di quel valore in una certa quantità che funzioni come moneta. Se supponiamo che occorranza 6 ore di lavoro socialmente necessario per estrarre 60 grammi di oro ne consegue che 60 grammi di oro sono il *prezzo monetario* di quel valore d'uso. Il suo prezzo standard (prezzo riferito all'unità di misura adottata) è uguale a tre scellini. Come sostiene Germer (1977), "ciò significa che, assumendo un valore costante della merce denaro, l'unità di misura dei prezzi può cambiare senza che cambino i prezzi monetari" (p.51). Questo è esattamente quello che succede quando viene cambiato il sistema di misura dei prezzi.

Come ogni altra merce, anche la forza lavoro ha sia un *prezzo monetario* che un *prezzo standard* (legato all'unità di misura) come è illustrato nella seguente tabella 1.

Tabella 1. Necessità di consumo dati e valore della forza lavoro

Insieme dei consumi dato	Valore della forza lavoro o tempo di lavoro necessario	Prezzo della forza lavoro in relazione alla merce che misura il valore	Prezzo della forza lavoro in relazione all'unità di misura dei prezzi
Mezzi di sussistenza della Forza Lavoro	6 ore	60 grammi di oro	3 scellini

Le sezioni seguenti presentano quattro differenti situazioni. Le prime due sottintendono la lotta di classe nella determinazione dei salari monetari: nel primo caso come causa della caduta dei salari e nel secondo come causa del loro aumento. Gli ultimi due casi spiegano come il plusvalore relativo possa essere estratto al nuovo valore della forza lavoro indipendentemente da ogni riduzione di salario.

Definiamo plusvalore relativo ottenuto indipendentemente dalla lotta di classe quello che aumenta il plusvalore della classe capitalista indipendentemente da una riduzione dei salari monetari.

4. Condizioni nelle quali il plusvalore relativo contempla la lotta di classe

Caso 1. La produttività è costante nelle miniere d'oro, mentre aumenta in quei settori che forniscono i mezzi di sussistenza per la forza lavoro.

La seguente tabella 2 ripropone la tabella 1. Come è stato spiegato il sistema di misura dei prezzi fissa l'unità di misura per calcolare la quantità di oro. Nel nostro esempio si ha:

$$1 \text{ scellino} = 20 \text{ grammi di oro}$$

Tutte le possibili quantità di oro che esprimono il valore delle merci sono a loro volta misurate con questa unità di misura. Se supponiamo per esempio che una merce ha un valore pari a 25 grammi di oro, il suo prezzo sarà di 1,25 scellini in quel sistema di riferimento dei prezzi.

Tabella 2. Consumi necessari dati e valore della forza lavoro

Insieme dei consumi dati	Valore della forza lavoro o tempo di lavoro necessario	Prezzo della forza lavoro in relazione alla merce che misura il valore	Prezzo della forza lavoro in relazione all'unità di misura dei prezzi
Mezzi di sussistenza della Forza Lavoro	6 ore	60 grammi di oro	3 scellini

Se il valore dell'oro rimane costante e invece raddoppia la produttività nei settori che producono beni di consumo, otteniamo il seguente risultato:

Insieme dei consumi dati	Valore della forza lavoro o tempo di lavoro necessario	Prezzo della forza lavoro in relazione alla merce che misura il valore	Prezzo della forza lavoro in relazione all'unità di misura dei prezzi
Mezzi di sussistenza della Forza Lavoro	3 ore	30 grammi di oro	1,50 scellini

Il nuovo valore della forza lavoro è di 1 scellino e 1/2. Se i salari rimangono a 3 scellini non ci sarà plusvalore relativo ma solo la stessa quantità di plusvalore concretizzato in una quantità maggiore di valori d'uso. Affinché vi sia plusvalore relativo è necessario che i salari diminuiscano a un livello inferiore a 3 scellini. I salari dovrebbero scendere ad un livello che soddisfi la seguente disequazione:

$$1,5 \text{ scellini} < \text{salario} < 3 \text{ scellini}$$

Se i salari rimangono a un qualsiasi livello intermedio di questa disequazione significa che sono al di sopra del nuovo valore della forza lavoro ma sotto il livello precedente. Perché ciò avvenga è necessario che la crescita della produttività e molti altri fattori abbiano creato un mercato del lavoro favorevole a una simile riduzione.

La possibilità che i salari reali e il plusvalore possano crescere simultaneamente mette in evidenza, comunque, che non esiste un meccanismo che assicuri una diminuzione dei salari al livello del nuovo valore della forza lavoro. Perciò non possiamo ipotizzare che l'aumento della produttività generi necessariamente un effetto sul grado di divisione tra i lavoratori. *Caso 2. La produttività dell'estrazione dell'oro aumenta a un ritmo maggiore della produttività dei settori che producono i mezzi di sussistenza. Per esempio: la produttività nell'estrazione dell'oro raddoppia, mentre la produttività nei settori che producono i mezzi di sussistenza cresce di 1/3 con una conseguente diminuzione del lavoro da 6 a 4 ore.*

Con il raddoppiare della produttività la produzione di oro in 6 ore è di 120 grammi. D'altra parte il numero di ore necessario per produrre l'insieme dei beni di sussistenza scende a 4 ore. Se l'unità di misura dei prezzi rimane costante otteniamo il seguente risultato:

Insieme dei consumi dati	Valore della forza lavoro o tempo di lavoro necessario	Prezzo della forza lavoro riferito alla merce che misura il valore	Prezzo della forza lavoro riferito al sistema di misura dei prezzi
Beni di riproduzione della Forza Lavoro	4 ore	80 grammi di oro	4 scellini

Il prezzo monetario dei mezzi di sussistenza è salito a 80 grammi di oro, il prezzo standard della forza lavoro è salito a 4 scellini. Per poter acquistare i beni di sussistenza il lavoratore deve spendere 4 scellini, cioè 1 scellino in più del salario precedente. Il lavoro prodotto in una giornata di lavoro equivale a 240 grammi di oro. Per poter acquistare i beni di sussi-

stenza il lavoratore deve spendere 80 grammi di oro. Se il sistema di misura dei prezzi non è cambiato 1 scellino corrisponde ancora a 20 grammi di oro. Con un salario di 3 scellini, cioè 60 grammi di oro, lo standard di vita della forza lavoro è ridotto di $\frac{1}{4}$. Se i salari non aumentano a 4 scellini, si potrebbe realizzare un plusvalore relativo e la trasformazione di una parte del fondo salari in plusvalore relativo a causa di una riduzione del prezzo della forza lavoro rispetto al suo valore. Siccome questa possibilità non spiega il plusvalore relativo ma il plusvalore a spese del lavoratore noi ipotizziamo che i lavoratori saranno in grado di far aumentare i salari fino a 4 Scellini. Rispetto al nostro esempio i beni salario diventano di $\frac{1}{3}$ più cari di quelli precedenti con una conseguente svalutazione dell'oro rispetto alle merci salario. Di conseguenza sia i salari monetari che i salari standard crescerebbero di $\frac{1}{3}$. Questo è il caso di inflazione nella teoria della moneta di Marx.

Un risultato simile si verifica se la svalutazione della moneta non è dovuta all'aumento della produttività nell'estrazione dell'oro ma ad una svalutazione delle monete in relazione alla quantità di oro che si suppone rappresentino. Questo è il caso che sarà analizzato nella prossima sezione.

Conclusioni dai casi 1 e 2

Entrambi i casi esaminati implicano la lotta di classe per quanto riguarda il livello dei salari. Nel primo caso i salari devono diminuire, altrimenti la classe capitalista non può appropriarsi di plusvalore relativo e poiché i salari devono diminuire, i capitalisti devono attaccare le conquiste dei lavoratori e imporre un loro ridimensionamento. Il secondo caso implica una repentina diminuzione del potere d'acquisto dei salari a causa della svalutazione dell'oro. Per essere in grado di ottenere un prezzo della forza lavoro equivalente al suo valore, i lavoratori dovranno lottare per un aumento del prezzo standard della forza lavoro.

5. Condizioni nelle quali si può ottenere PVR senza una riduzione dei salari e senza lotta di classe

Caso 3. La produttività nell'estrazione di oro e quella nella produzione di beni di consumo dei salariati crescono allo stesso ritmo.

Questo è il caso nel quale i salari monetari rimangono quelli di prima dell'aumento di produttività poiché con gli stessi salari i lavoratori saranno in grado di acquistare la stessa quan-

Insieme dei consumi dati	Valore della forza lavoro o tempo di lavoro necessario	Prezzo della forza lavoro riferito alla merce che misura il valore	Prezzo della forza lavoro riferito al sistema di misura dei prezzi
Beni di riproduzione della Forza Lavoro	3 ore	60 grammi di oro	3 scellini

tità di valori d'uso come dell'aumento della produttività. Questo è possibile grazie alla svalutazione assoluta della merce usata come moneta che permette loro di comprare esattamente le stesse merci che compravano prima:

- Lavoro socialmente necessario per la riproduzione della forza lavoro = 3 ore di lavoro
- Lavoro socialmente necessario per produrre 60 grammi di oro = 3 ore di lavoro

Il sistema di misura dei prezzi non è cambiato. Tre scellini corrispondono a 60 grammi di oro. Se i lavoratori percepiscono salari di 3 scellini sono in grado di acquistare la stessa quantità di beni dati di prima. Ci sarà plusvalore relativo anche se i salari rimangono invariati.

Caso 4. Svalutazione della valuta nella stessa misura della riduzione dei prezzi delle merci, con l'oro a valore costante.

Supponiamo ora che tutto il denaro in oro sia depositato nelle banche e che venga emessa moneta. Se per caso la quantità di moneta emessa supera la quantità di oro necessario a far circolare tutte le merci a velocità di circolazione costante, la moneta viene svalutata rispetto all'oro. Questa svalutazione costringe le autorità monetarie a svalutare l'unità di misura dei prezzi.

In un primo momento il livello del prezzo è pari al suo valore legale originale, cioè

$$20 \text{ grammi di oro} = 1 \text{ scellino}$$

Supponiamo che, per ragioni di semplificazione, vi sia il doppio della quantità di valuta in circolazione rispetto alla quantità che sarebbe necessaria per far circolare le merci. In questo caso non è possibile scambiare uno scellino d'oro per uno scellino di carta moneta. La svalutazione della carta moneta provoca una corsa allo scambio di carta per oro. Le autorità monetarie sono costrette a svalutare l'unità di misura dei prezzi per evitare un aggravarsi della crisi monetaria. Il nuovo sistema di misura dei prezzi sarà fissato a

$$10 \text{ grammi di oro} = 1 \text{ scellino.}$$

Se raddoppia anche la produttività nei settori che producono mezzi di sussistenza, potremmo avere i seguenti risultati:

Mezzi di sussistenza = 3 ore di lavoro



Mezzi di sussistenza = 30 grammi di oro



Mezzi di sussistenza = 3 scellini

Il prezzo del paniere dei consumi continua ad essere di 3 scellini. Tuttavia 3 scellini ora rappresentano solo $\frac{1}{4}$ della giornata di lavoro:

$\frac{\text{VFL}}{3 \text{ Scellini}}$



30 grammi
di oro

$\frac{\text{plusvalore}}{9 \text{ Scellini}}$



90 grammi
di oro

Nonostante il fatto che il prezzo della forza lavoro sia rimasto costante a 3 scellini, il suo valore è sceso a 30 grammi di oro, l'equivalente di 3 ore di lavoro. Il plusvalore, invece, è aumentato a 9 ore di lavoro equivalente a 90 grammi di oro. La svalutazione dei prezzi causata da una svalutazione della valuta rispetto all'oro ha permesso di ottenere plusvalore relativo per la classe capitalista, senza necessariamente ridurre il prezzo della forza-lavoro espresso a prezzi standard.

La variazione del sistema di misura dei prezzi per mezzo della quale 30 grammi di oro sono ora equivalenti a 3 scellini suggerisce che il plusvalore relativo è compatibile con salari a prezzi standard costanti.

Conclusioni

Lebowitz ha sostenuto che il progresso tecnico è uno strumento che fa crescere il plusvalore relativo perché abbassa contemporaneamente il valore della forza lavoro e dei salari. Senza questo movimento sincronico non ci potrebbe essere alcun plusvalore relativo. Come strumento utilizzato dalla

classe capitalista per diminuire i costi e dividere i lavoratori, il progresso tecnico agisce contemporaneamente su due fronti: quello della concorrenza tra i produttori dello stesso prodotto e quello che ha lo scopo di indebolire la capacità dei lavoratori di lottare per opporsi alla diminuzione dei loro salari. Come tale, il progresso tecnico è uno strumento della lotta di classe. In altre parole, il plusvalore relativo non può essere spiegato senza ricorrere alla lotta di classe.

Abbiamo sostenuto che non vi è alcun collegamento immediato tra la determinazione del valore della forza lavoro e la determinazione del livello dei salari. Quest'ultima dipende sostanzialmente da due forze economiche: da un lato, dall'aumento cumulativo della composizione organica, e, dall'altro, dal tasso di accumulazione. Per questo motivo l'azione di dividere i lavoratori attraverso la tecnologia non può essere l'unico fattore che determina i salari.

L'analisi precedente ha dimostrato che per ottenere plusvalore relativo non è strettamente necessaria una diminuzione dei salari monetari. Se limitiamo la nostra visione della lotta di classe al conflitto per la determinazione dei salari monetari ne consegue che, come abbiamo dimostrato, vi sono condizioni in cui il plusvalore relativo non richiede un tentativo deliberato da parte della classe capitalista per abbassare i salari monetari. Tuttavia, esistono condizioni che non richiedono alcuno sforzo da parte dei capitalisti per far aumentare il pluslavoro. Se si può ottenere PVR senza che ci sia lotta di classe allora non si può affermare che l'interesse permanente dei capitalisti di dividere i lavoratori faccia parte del concetto di capitale.

Bibliografia

- Fine, B. 2009. "Financialisation, the value of labour power, the degree of separation, and exploitation by banking". *SOAS*, Summer Seminar Series, April 30th.
- Fine, B. 2008. "Debating Lebowitz: is class conflict the moral and historical element in the value of labour-power?" *Historical Materialism*, 16: 105-114.
- Germer, C. M. 1997. "Credit money and the functions of money in capitalism". *International Journal of Political Economy*, 27 (1): 43-72.
- Lebowitz, M. 2010. "Trapped inside the box? Five questions for Ben Fine". *Historical Materialism* 18: 131-149.
- Lebowitz, M. 2003. *Beyond Capital. Marx's Political Economy of the Working Class*. New York: Palgrave Macmillan.

Marx, K. 1979. *Manuscripts de 1861-1863. Cahiers I a V*. Paris: Editions Sociales. (*Manoscritti del 1861-1863* Editori Riuniti 1980).

Marx, K. 1993. *Grundrisse. Foundations of the Critique of Political Economy*. New York: Penguin Books. (*Grundrisse. Lineamenti fondamentali della critica dell'economia politica*, 2 voll., Milano, Pgreco, 2012).

Marx, K. 1975. *Capital. A Critique of Political Economy*. New York: International Publishers. (*Il Capitale* Editori Riuniti Roma 1974)

Shaikh, A. and Tonak, E. A. 1996. *Measuring the wealth of nations. The political economy of national accounts*. New York: Cambridge University Press.

Lavoro contro capitale nelle economie in transizione. *Cosa direbbe Karl Marx?*¹

di *Alexei Izyumov* e *John Vahaly*²

Riassunto

Questo articolo analizza i legami tra i modelli di capitalismo emersi nelle nuove economie di mercato dell'Europa dell'Est e dell'ex Unione Sovietica, e le conseguenze della transizione per quanto riguarda il lavoro in riferimento alla distribuzione del reddito nazionale. Si basa sulle stime del saggio marxiano del plusvalore (tasso di sfruttamento), della quota destinata del reddito nazionale destinata ai lavoratori e di altri indicatori sull'andamento del reddito da lavoro durante il periodo 1992-2008.

Il saggio del plusvalore nelle economie di transizione è da 1,5 a 2 volte superiore alle stime comparabili con le "economie di mercato mature" dell'Europa occidentale, ma è inferiore rispetto a indicatori simili per le economie in via di sviluppo che nel resto del mondo non sono di transizione. Nelle economie in transizione, la distribuzione del reddito nazionale è risultata essere più favorevole al lavoro nei paesi dell'Europa orientale e più favorevole per il capitale in Russia e in altri paesi dell'ex Unione Sovietica. Sulla base delle stime del tasso di sfruttamento e di altri indicatori possiamo sostenere che, anche prima dell'adesione all'Unione europea, i lavoratori dei paesi dell'Europa orientale, attraverso l'attività sindacale e la partecipazione politica, sono stati in grado di influenzare la formazione di uno specifico modello di capitalismo, nel quale i loro interessi economici erano ragionevolmente ben protetti. Allo stesso tempo, i lavoratori dei paesi dell'ex URSS non hanno svolto un ruolo attivo nella formazione del nuovo sistema capitalistico e hanno sofferto le conseguenze sotto forma di compressione dei salari, una sfavorevole redistribuzione fiscale e una maggiore disuguaglianza.

Introduzione

Il passaggio di una trentina di paesi dell'Europa orientale e dell'Asia dal socialismo al capitalismo dovrebbe essere un argomento di grande interesse per gli economisti marxiani. Tuttavia nella letteratura marxiana gli studi sulle economie di transizione (TE) sono stati piuttosto scarsi e in particolare riguardo all'analisi dei risultati relativi alla distribuzione e alla redistribuzione

¹ Paper presentato alla Global Labor University Conference, Johannesburg, South Africa, 28-30 Settembre 2011. Traduzione di M. Falco. Revisione a cura della Redazione.

² **Alexei Izyumov** è professore associato di Economia presso l'Università di Louisville, U.S.A. Ha partecipato a numerose conferenze ed è intervenuto con degli articoli su numerose pubblicazioni periodiche e su quotidiani degli Stati Uniti. Si può consultare l'elenco delle sue pubblicazioni all'indirizzo <http://business.louisville.edu/profile/cvs/izyumovvita.pdf> Il suo indirizzo e mail è alexei@louisville.edu
John Vahaly dirige il Dipartimento di Economia ed è Professore Associato di Economia Urbana presso il College of Business and Public Administration dell'Università di Louisville, U.S.A. Si può consultare l'elenco delle sue pubblicazioni all'indirizzo <http://business.louisville.edu/profile/cvs/vahalyvita.pdf> Il suo indirizzo e mail è John.Vahaly@louisville.edu

del reddito nazionale nel corso della transizione. Una delle principali ragioni di questa carenza è la difficoltà di stimare capitale e reddito da lavoro nelle nuove economie di mercato. Gli studi più importanti esistenti sulla distribuzione del reddito nazionale, sia nella letteratura eterodossa che in quella tradizionale, escludono frequentemente dalla loro analisi le Economie di Transizione (TE) (Poterba 1998, Wolff 2001, Dumenil e Levy 2002, Gollin 2002, Jayadev 2007, Caselli e Freyer 2007). Alcuni importanti studi sulle TE noti agli autori si riferiscono a singoli paesi, come gli articoli che analizzano il saggio di profitto in Russia (Menshikov 1999, Izyumov e Alterman 2005) e in Cina (Bai et al., 2007, Bai e Qian 2010).

Nel quadro dell'analisi marxiana il principale risultato della distribuzione del reddito nel capitalismo è la misura dal saggio di plusvalore – il rapporto tra i redditi da capitale e i redditi da lavoro (Marx [1867] 1967). Un altro indicatore strettamente legato, che a volte viene usato in letteratura, è la quota del lavoro – la quota del costo del lavoro nel reddito nazionale o PIL (si veda ad esempio, Poterba 1997, Diwan 2001, Holscher 2006, Jayadev 2007). Entrambe queste misure a livello aggregato possono indicare quanto sia favorevole al lavoro (alla classe operaia) un modello di capitalismo che opera in un determinato paese³.

Le questioni principali della ricerca in questo studio sono le seguenti:

- Quali sono i livelli e le tendenze delle quote del lavoro e dei tassi di plusvalore nelle TE? Come possono essere confrontati con gli indicatori contemporanei dello stesso tipo delle economie di mercato mature e delle economie in via di sviluppo?
- Quanto sono significative le differenze nelle quote del lavoro e dei tassi di plusvalore tra le TE? In che modo queste differenze corrispondono ai tipi/modelli di capitalismo che si sono affermati in questi paesi?
- Gli esiti secondari della distribuzione del reddito nelle TE sono simili a quelli della distribuzione primaria del reddito?
- Vi è una convergenza nei risultati della distribuzione del reddito nazionale, misurato dalle tendenze delle quote di lavoro e dei tassi di plusvalore tra le TE, e tra queste e le economie mature e quelle in via di sviluppo?

Lo studio copre il periodo tra il 1994 e il 2008. La scelta del punto di partenza deriva da un compromesso tra considerazioni sulla disponibilità dei dati e la questione concettuale di come si possa stabilire una data di “nascita” (o “rinascita”) del capitalismo in un paese ex socialista. Nella maggior parte dei paesi dell'Europa orientale le riforme radicali di mercato sono state avviate nel 1989, mentre negli ex paesi dell'Unione So-

³ Qui, e altrove nel paper, il termine “classe operaia” viene usato in senso marxiano lato come sinonimo di “lavoro” o “popolazione attiva”.

vietica sono iniziate nel 1992. Tuttavia, in nessuna delle TE lo smantellamento dell'economia comunista è stato un evento unico. In molte di loro la transizione al capitalismo procedeva a intermittenza ed è durata una buona parte degli anni '90. Stabilire una data precisa per la transizione al capitalismo di un paese ex comunista è probabilmente impossibile. Una possibilità per la scelta di una "soglia" simbolica è quella di stabilire un anno, in cui la quota del settore privato del PIL di un paese ex comunista ha superato il 50%. Secondo questo criterio, la maggior parte delle TE europee si sono convertite al capitalismo intorno agli anni 1994-1995.

Nel nostro articolo, seguendo la letteratura della transizione, prendiamo in esame tre modelli principali di capitalismo evolutisi durante le transizioni post-comuniste:

- a "**capitalismo democratico**" nell'Europa centro orientale, Baltico (**CEB**) e paesi selezionati del sud-est europeo (**SEE**) (Repubblica Ceca, Croazia, Estonia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Slovacca, Slovenia);
- a "**capitalismo autocratico**" seguito dalla maggior parte degli Stati dell'Asia centrale (Kazakistan, Kirghizistan, Turkmenistan, Uzbekistan) e dalla Repubblica di Bielorussia nella Comunità degli Stati Indipendenti (**CSI**);
- a "**capitalismo clientelare**" nel resto dei paesi della CSI (Armenia, Azerbaigian, Moldavia, Russia, Tagikistan, Ucraina), nella Georgia e nella maggior parte dei paesi del sud-est europeo (**SEE**) (Albania, Bulgaria, Bosnia-Erzegovina, Macedonia, Montenegro, Romania, Serbia).

In questa classificazione la distinzione tra i diversi modelli di capitalismo si basa sulle differenze delle caratteristiche istituzionali chiave dei loro sistemi politici ed economici – tra cui il grado di competitività nel processo politico, lo stato di diritto, la separazione dei poteri, la libertà di stampa, nonché l'estensione delle privatizzazioni, il livello di competitività e apertura dell'economia e l'estensione del controllo del governo su interessi particolari. (Una descrizione più dettagliata è presente nella sezione successiva).

Sulla base dell'analisi relativa alla posizione del lavoro nei diversi regimi capitalisti, sosteniamo che sia la distribuzione primaria del reddito (al lordo di imposte e trasferimenti) sia secondaria dovrebbero essere più favorevoli al lavoro (la classe lavoratrice) nei paesi a capitalismo democratico e meno favorevoli nei paesi a *capitalismo clientelare*. Nei paesi capitalisti autocratici, dove il potere della burocrazia domina sia il lavoro che il capitale, lo Stato è in grado di influenzare direttamente la distribuzione del reddito, per esempio, al fine di ottenere la stabilità politica, rendendo il risultato più ambiguo, ma forse favorevole

al lavoro che nelle economie a *capitalismo clientelare*.

L'articolo è composto da sette sezioni. Dopo questa introduzione, la sezione due esamina i modelli di capitalismo che emergono nei paesi dell'Europa orientale e dell'ex Unione Sovietica a seguito della transizione. La sezione tre valuta i dati e discute la metodologia di calcolo. La sezione quattro fornisce delle stime relative alle quote del lavoro e ai tassi di plusvalore nelle TE e nei paesi messi a confronto. La sezione cinque analizza le posizioni economiche del lavoro nei confronti del capitale nei tre gruppi di economie di transizione in termini di distribuzione del reddito primario. La sezione sei analizza la distribuzione del reddito secondario e la disparità di reddito sotto i diversi regimi capitalisti nelle TE. Nella sezione sette vengono avanzate alcune conclusioni.

1. Modelli di capitalismo nelle economie in transizione

La disintegrazione del sistema economico socialista in Europa orientale e nell'ex Unione Sovietica ha portato alla nascita di diversi modelli di capitalismo.

La Tabella 1 riassume alcune delle principali caratteristiche istituzionali relative a tre di questi modelli frequentemente riconosciuti nella letteratura della transizione (Boycko et al. 1996, Blasi et al., 1997, Hellman 1998, Menshikov 1999, Spechler 2002, Goldman 2003, Marangos 2004, Aslund 2005, Beck e Laeven 2006, Acemoglu 2006, Havrylyshyn 2006, Hodgson 2006, Holscher 2006, Stefes 2006, Zweynert e Goldschmidt 2006, Baumol 2007, Lane e Myant 2007).

Invece diversi autori suggeriscono una categorizzazione alquanto differente delle singole TE, alcuni sostengono che i primi paesi candidati ad aderire all' UE (Repubblica Ceca, Estonia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Slovacca, Slovenia) possono essere classificati come "capitalismo democratico". Per il resto del gruppo la classificazione TE può essere più complessa. A causa dei rapidi cambiamenti politici ed economici durante l'epoca delle riforme, i modelli di capitalismo in alcuni dei paesi CSI e SEE hanno subito trasformazioni sostanziali. Di conseguenza alcuni paesi con caratteristiche istituzionali "di frontiera" potrebbero essere descritti da più di un tipo di capitalismo. Questo riguarda, ad esempio, la recente esperienza della Bulgaria, Romania, Georgia e Ucraina, che hanno caratteristiche sia del *capitalismo clientelare* che di quello democratico, o della Russia, che sotto il governo di Vladimir Putin mostra sia caratteristiche autocratiche

che *clientelari*. Nella nostra classificazione per lo studio dei modelli capitalistici ci si riferisce al periodo 1992-2003 durante il quale all'interno di tutti questi paesi dominava ancora il sistema a *capitalismo clientelare*.

La differenza generale tra i modelli del capitalismo nelle TE consiste nel ruolo preponderante della società civile e nella concreta separazione tra economia e sistema politico che si trova nelle TE a capitalismo democratico, in contrasto con una società civile molto debole e con la mancanza di tale separazione tra i paesi a *capitalismo clientelare* e autocratico. La debolezza della società civile in questi ultimi due regimi capitalisti permette ai loro governi, controllati da interessi particolari, di esercitare un controllo effettivo sull'economia, compresa la redistribuzione dei redditi.

Dal punto di vista marxista i differenti modelli di capitalismo che sono emersi nelle economie post-comuniste possono essere valutati in base alla posizione e al ruolo della classe capitalista, del lavoro (la classe operaia), e del governo⁴.

Tabella 1. Modelli di capitalismo e loro caratteristiche istituzionali nelle economie di transizione

	Capitalismo Democratico	Capitalismo Autocratico	Capitalismo clientelare
Paese preso in esame	Polonia	Kazakhstan	Russia
Separazione dei poteri	Presente	Formalmente presente ma di fatto assente	Presente ma dominato dal potere esecutivo
Potere legislativo	Forte	Molto debole	Debole
Sistema dei partiti	Multipartitico	Di fatto un partito unico	Multipartitico
Libertà di stampa	Presente	Assente	Presente ma limitata dal controllo statale
Controllo sul governo da parte di interessi privati	Non significativo	Significativo	Molto significativo
Ruolo delle forze dell'ordine	Limitato	Molto importante	Molto importante
Società civile	Forte	Molto debole	Debole
Indice delle libertà politiche*	8-10	0-2	6-8
Grado di privatizzazione	Alto	Basso	Alto
Modello di privatizzazione	Relativamente aperto permissi investimenti stranieri.	Dominato dal governo, non ammessi investimenti stranieri fino al recente passato	Dominato dagli insider, non ammessi investimenti stranieri fino al recente passato
Legislazione sulla proprietà e sui contratti	Forte	Molto debole	Debole
Ostacoli all'entrata di nuove imprese	Basso	Alto	Alto
Separazione dell'economia dalla politica	Forte	Molto debole	Debole
Economia sommersa (% del Pil, stima)	Relatively small (26.8)	Large (41.8)	Large (45.6)

* Indice di politica democratica per il 2010 su una scala da 0 a 10, come presentata da Hodgson, p 877.

** Media per ogni gruppo tra il 1995 ed il 2000, compensazione dell'autore basata su Johnson ed al. 1997; Schneider e Klinglmaier 2004, pag. 11.

⁴ Nella letteratura marxiana l'appartenenza alla classe capitalista o a quella operaia è generalmente determinata dalla fonte primaria del reddito, così, coloro che ottengono la maggior parte del loro reddito complessivo dai profitti (compresi gli interessi, i dividendi e la rendita) si qualificano come capitalisti, mentre coloro il cui reddito principale proviene da salari e stipendi vengono inclusi nella classe operaia. La questione delle categorie di frontiera, come manager aziendali che ricevono alti stipendi e distribuzioni degli utili e piccole imprese (imprese individuali) che utilizzano il lavoro salariato (ad esempio, agricoltori), può teoricamente essere risolta anche sulla base della provenienza della maggior parte (più del 50%) del loro reddito complessivo. In pratica questo non è possibile, come nella maggior parte degli studi sui profitti d'impresa, interessi e rendite che vengono tutti attribuiti alla classe capitalista, mentre il reddito dei proprietari viene diviso tra capitale e lavoro in una certa proporzione, spesso metà e metà (Bottomore 1983 Bowles et al. 1986 Moseley 1988 Zeitlin 1989 Mandel 1992 Wolff 2001 Izyumov e Alterman 2005).

Prima delle massicce privatizzazioni degli anni '90, i paesi dell'Europa orientale e l'Unione Sovietica non avevano una classe chiaramente identificabile di detentori del capitale. Tuttavia, in termini marxiani, tutti i paesi formalmente socialisti potevano essere visti come società basate sullo sfruttamento con il ruolo di sfruttatore svolto dalla burocrazia comunista al potere, o *nomenclatura*, attraverso la proprietà collettiva e lo sfruttamento dei beni dello Stato. (Trotsky [1937] 1967, 1941; Djilas 1957; Horvat 1982; Voslensky 1992). In forma semplificata, la struttura di classe in una società socialista/comunista potrebbe essere rappresentata come composta da due sole classi: burocrazia comunista al vertice e i lavoratori (popolazione attiva) nello strato inferiore⁵.

Nel corso della transizione post-comunista, il sistema a due classi si è ampliato per fare spazio alla classe dei capitalisti emersa di recente. Nei paesi più avanzati dell'Europa orientale questo è avvenuto attraverso l'accorpamento dei capitalisti come partner potenti ma non dominanti sulla scena economica e politica. La privatizzazione dei beni dello Stato in questi paesi è proseguita in maniera relativamente ordinata con le vendite del patrimonio statale a favore non solo dei nuovi proprietari (spesso stranieri), ma anche della popolazione in generale. L'integrazione economica con l'Europa occidentale, compresi i massicci afflussi di investimenti esteri e la promessa ultima di adesione all'Unione europea, hanno funzionato come potenti fattori esterni per questo sviluppo (Marangos 2004, Holscher 2006, Havrylyshin 2006, Bitzenis e Marangos 2007). Non a caso, il modello risultante di "capitalismo democratico" nei CEB in qualche modo ha emulato gli accordi istituzionali corporativi esistenti in Europa occidentale, in particolare in Germania (Gabrish e Holscher 2006, O'Dwyer 2006, McCann e Schwartz 2006).

Sotto il modello autocratico di capitalismo, alternativamente denominato "politico", "guidato dallo Stato", o "asiatico" (come è stato sperimentato dalla Cina alla fine del decennio 1970 e seguita da Vietnam nel decennio 1980), la burocrazia comunista non ha mai ceduto le leve fondamentali dell'economia ai capitalisti o ai lavoratori. In entrambi, con il lavoro e il capitale troppo deboli per contrastare il governo, la *nomenclatura* ha mantenuto un sistema politico fortemente autoritario e, fin dall'inizio della transizione, è stata in grado di regolare da sola tutte le principali questioni di politica economica, inclusa la distribuzione del reddito (Spechler 2002, Acemoglu 2006, Pomfret 2006). Una parte significativa dell'economia in questi paesi non è stata privatizzata e ha continuato ad essere gestita dallo Stato mantenendo il controllo

⁵ Definire la burocrazia come classe dirigente della società comunista resta una questione alquanto controversa. Non vi è accordo generale per quanto riguarda le categorie dei membri del partito comunista che dovrebbero essere incluse nelle sue fila e quelle che dovrebbero essere classificate come membri della classe operaia. Questo problema è piuttosto simile a quello della definizione di appartenenza alla classe capitalista. Uno degli studi più autorevoli della burocrazia comunista (Voslensky 1992) include in essa tutti i burocrati del partito a tempo pieno così come i ministri del governo, i funzionari del governo regionale, i dirigenti delle imprese statali e gli alti ufficiali delle agenzie militari e delle forze dell'ordine. Secondo questo studio, nell'ex Unione Sovietica questi gruppi (con le loro famiglie) rappresentavano il 7,5% della popolazione.

Figura 1. Capitalismo democratico: Paesi dell'Europa centro orientale e paesi baltici

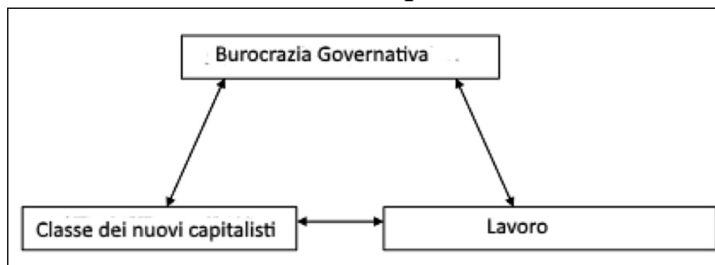
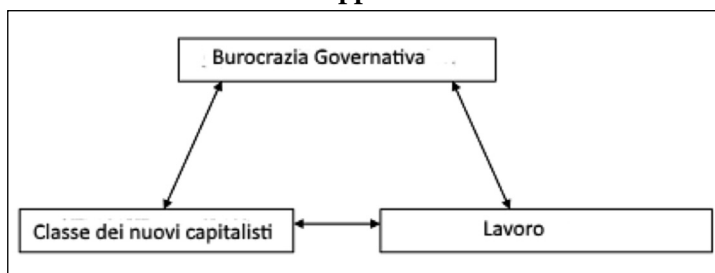


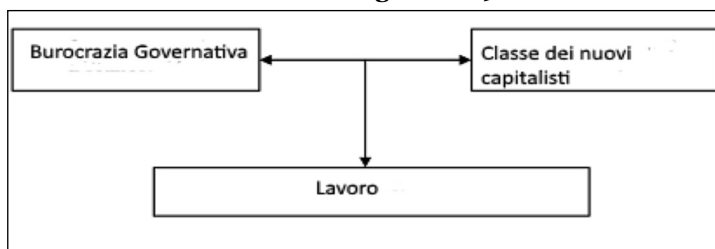
Figura 2. Capitalismo autocratico: Bielorussia e paesi dell'Asia Centrale appartenenti all'ex URSS



generale sulla determinazione di salari e profitti alla burocrazia di governo.

La Russia e la maggior parte dei paesi CSI e SEE in tutto il decennio 1990 hanno costruito e mantenuto un modello diverso di capitalismo, né europeo né asiatico. In superficie, esso aveva tutte le caratteristiche di un sistema a capitalismo democratico. Eppure in questi casi, la classe capitalista, nonostante la sua giovinezza e inesperienza, è stata in grado di catturare e controllare una parte significativa dell'apparato statale e piegare a proprio favore le regole delle privatizzazioni e le altre riforme di mercato (Boycko et al. 1996, Hellman 1998, Goldman 2003, Havrlishin 2006, Stefes 2006, Baumol 2007).

Figura 3. Capitalismo clientelare: Russia, altri paesi della CSI e SEE negli anni '90



⁶ Esperti della Banca Mondiale diplomaticamente definiscono i sistemi capitalistici dominati dallo stato come “regimi politici non concorrenziali” ed i sistemi a clan capitalismo come “regimi politici concentrati” (Transition: The First Ten Years 2002: 98).

⁷ I fattori che hanno determinato la diversità dei modelli capitalistici nei confronti dei relativamente uniformi sistemi socialisti nel periodo pre-riforma sono discussi in una serie di opere recenti (Gratchev e Izyumov 2003, Marangos 2004, Boyer 2005, Zweynert e Goldschmidt 2006, Havrylyshin 2006, Hodgson 2006, Myant e Drahokoupil 2011). Tra questi fattori vi sono differenze geografiche e dotazioni di risorse naturali, di religione, di composizione etnica e di tradizioni autoritarie. Ad esempio, l'origine del capitalismo democratico nei paesi CEB è spesso legata al patrimonio culturale e religioso (protestante e/o cattolico) in comune con i paesi vicini dell'Europa occidentale, così come l'omogeneità e la distribuzione compatta della loro popolazione e la relativa brevità dell'esperienza comunista. Allo stesso tempo, le radici del capitalismo clan e autocratico nella CSI e nei paesi SEE sono riconducibili a tendenze autoritarie delle religioni ortodossa e/o islamica, ad un ruolo tradizionalmente preponderante dello Stato nell'economia di questi paesi prima del periodo comunista, ad un alto grado di diversità etnica e alla dispersione geografica delle loro popolazioni.

La corruzione è cresciuta in cambio della “svendita” ai capitalisti, la burocrazia ha goduto di un flusso senza precedenti di tangenti e molti dei suoi membri direttamente cooptati nella classe capitalista. In questo accordo istituzionale il lavoro è stato il grande perdente ed è stato in gran parte lasciato fuori dal processo di privatizzazione dei beni dello Stato precipitando sotto il doppio sfruttamento dei nuovi capitalisti e dei burocrati corrotti. Nella letteratura, questo modello di capitalismo viene etichettato, alternativamente, “predatorio”, “oligarchico”, “nomenclatura”, “clan”, ecc. (Blasi et al 1997, Menshikov 1999, Goldman 2003, Aslund 2005, Kosals 2007)⁶. Useremo il termine “*capitalismo clientelare*” in quanto sembra meglio riflettere il sistema basato sui gruppi di proprietà e di controllo che domina in queste TE.

In alcuni paesi TE, il *capitalismo clientelare* si è dimostrato instabile e suscettibile di mutamenti verso altri modelli. Così in Russia, sotto il presidente Putin (2000-2008), i burocrati hanno lottato per sottrarre il controllo delle leve dell'economia ai nuovi capitalisti sottomettendoli parzialmente al governo. In Russia l'occupazione dello Stato è stata sostituita dall'“appropriazione politica del business” (Oleinik 2006, Yakovlev 2006, Kalantaridis 2007), rendendo l'organizzazione istituzionale generale un po' più simile al modello di capitalismo autocratico. Allo stesso tempo, in paesi come l'Ucraina e la Georgia nella CSI o la Bulgaria e la Romania nelle SEE, i regimi burocratici corrotti, sotto la pressione del malcontento popolare, si sono ridimensionati avviandosi verso un modello di capitalismo democratico (Aslund e McFaul 2006, Demes e Forbrig 2007, Myant e Drahokoupil 2011)⁷.

Dal punto di vista marxiano la progettazione e la sequenza di politiche che hanno portato alla creazione di specifici modelli di capitalismo, in particolare nelle TE, potrebbero essere influenzate dal potere politico dei lavoratori, in particolare per la loro capacità di influenzare la politica del governo attraverso la partecipazione politica, l'attività sindacale, la contrattazione collettiva, gli scioperi e le altre forme di lotta di classe (Gordon, 1980, Bowles et al. 1986, 2003, Kotz, Wolfson 2003, Zafirovsky 2004, Philips et al 2005). Nei paesi CEB, durante il periodo che precedette le riforme del mercato del lavoro, i lavoratori erano abbastanza importanti e le organizzazioni di base, come il sindacato “Solidarnosc” in Polonia e “Charta 77” in Cecoslovacchia, furono protagonisti importanti sulla scena politica. Di conseguenza, la popolazione lavoratrice in questi paesi poteva confidare sul fatto che i suoi interessi, tra cui la sicurezza del lavoro, i salari, le prestazioni pensionistiche e i programmi di welfare, fossero integrati nel programma di riforme. Il contra-

rio si verificò nella maggior parte dei paesi CSI e SEE; alla vigilia delle riforme praticamente tutto il potere si concentrò nelle mani dei burocrati del partito comunista, dei manager delle grandi imprese statali e dei dirigenti degli organismi preposti all'applicazione della riforma (Boyko et al. 1996, Hellman 1998, Layard 1998, Goldman 2003). Allo stesso tempo, in questi paesi la società civile era debole. Il lavoro in particolare era in gran parte disorganizzato, disinformato e senza guida, e quindi non aveva alcun potere per difendere i propri diritti e ha avuto un ruolo marginale nel determinare il programma di riforme (Clarke et al. 1993; Boone et al. 1998; Clarke e Borisov 2006; Ashwin 1998, 2004; Myant e Drahokoupil 2011).

Le ragioni della debolezza del lavoro nella SEE e in particolare nei paesi CSI sono numerose. Tra queste la consolidata tradizione sovietica di asservimento dei sindacati al governo e all'amministrazione; il forte calo degli iscritti al sindacato; il basso livello di solidarietà operaia e la mancanza di esperienza nella difesa dei diritti dei lavoratori attraverso la contrattazione collettiva, gli scioperi, ecc; l'aggressione ai sindacati da parte del management e dei nuovi proprietari privati; la scarsa rappresentanza degli interessi dei lavoratori nel sistema politico e nei media. Altri fattori che minavano la volontà dei lavoratori a lottare per i propri diritti o abbandonare del tutto il posto di lavoro includevano l'esistenza dei benefit garantiti dall'impresa, le case popolari, l'assistenza all'infanzia, l'assicurazione sanitaria e un'ampia diffusione di varie forme aggiuntive di reddito tra cui le entrate derivanti dall'economia sommersa, dall'agricoltura di sussistenza e dai trasferimenti intra-familiari. La rete di sicurezza privata fornita da questi redditi secondari ha reso i lavoratori della CSI meno disposti a rischiare il posto di lavoro ufficiale attraverso scioperi e altre proteste aperte (Ashwin 2004, Temnitskii 2006, Roberson 2007, Clarke 2007, Leibovich e Shushkova 2007, Izyumov 2009).

Nella CSI l'estrema debolezza del movimento operaio nel periodo delle riforme si riflette nel forte calo della sindacalizzazione e nel basso livello di conflittualità degli scioperi. Per esempio, in Russia tra il 1993 e il 2005 l'appartenenza al sindacato è scesa di quasi il 50% (Clarke 2007, 283). Nei paesi della CSI lo scarso potere contrattuale dei lavoratori nei confronti del capitale si è manifestato più esplicitamente con i ritardi nel pagamento dei salari, che nel corso del 1990, si sono spesso protratti per diversi mesi o addirittura un anno. In Russia al culmine della crisi del mancato pagamento dei salari, nel 1998, gli arretrati hanno raggiunto i due terzi della spesa salariale (Mitra e Yemtsov 2006, 11). Un'indagine sui lavoratori del cuore industriale russo degli Urali concludeva: "È emerso che

i lavoratori dai colletti blu delle industrie, divisi, socialmente deboli e condizionati dalle scelte volontarie dei manager, sono stati spinti ai margini della società odierna Finora non rappresentano quella forza sociale con cui il capitale avrebbe dovuto fare i conti.” (Leibovich e Shushkova 2007, 34).

Basandoci sulle differenze nei modelli di capitalismo descritti, ci aspettavamo che i risultati della distribuzione del reddito primario, durante la transizione, fosse più favorevole al lavoro nei paesi a capitalismo democratico e meno favorevole nei paesi a *capitalismo clientelare*. Nei paesi capitalisti autoritari, gli estremi della distribuzione del reddito potrebbero essere moderati dalla forte burocrazia statale interessata alla stabilità sociale. Quindi ci aspettavamo che in tali paesi gli indicatori di reddito da lavoro cadessero a metà strada tra quelli dei sistemi a capitalismo democratico e quelli a *capitalismo clientelare*. Allo stesso tempo, per tutte le TE, ci aspettavamo che la distribuzione del reddito fosse meno vantaggiosa per il lavoro rispetto a quella riscontrata nelle economie di mercato mature, ma simile a quella dei paesi in via di sviluppo con analogo livello di PIL pro capite.

2. Il lavoro contro il capitale: quadro analitico e problemi sui dati

Per misurare la distribuzione del reddito nazionale abbiamo usato due indicatori tradizionali per la letteratura marxista: la quota del reddito da lavoro nel PIL e il saggio del plusvalore, definito qui come il rapporto tra tutti i redditi da profitto e la remunerazione del lavoro.

$$LS = W/Y_n \quad (1) \quad RSV = \Pi/W \quad (2)$$

dove LS è la quota del lavoro; W rappresenta i compensi annuali del lavoro (a prezzi correnti); Y_n è il valore nominale del prodotto interno lordo; RSV è il saggio del plusvalore; Π costituisce i profitti o i redditi da capitale (somma dei redditi da profitto, a prezzi correnti).

I dati relativi al PIL, ai capitali e ai redditi da lavoro provengono da United Nations National Accounts Statistics Database. In questo database, le componenti del PIL sono i redditi da lavoro dipendente corrisposti dalle corporate e dalle imprese di proprietà statale (d'ora in poi EGC), che comprendono le retribuzioni supplementari e i benefit, il surplus operativo lordo (profitti lordi) di queste imprese, il reddito misto lordo (valore aggiunto lordo) delle imprese private prive di personalità giu-

ridica (d'ora in poi UE), compresi i lavoratori autonomi, e le imposte indirette corrette dei contributi alla produzione e alle importazioni:

$$Y = \text{GOS}_{\text{CGE}} + \text{COMP}_{\text{CGE}} + \text{GMI}_{\text{UE}} + T_{\text{ind}} \quad (3)$$

Qui Y corrisponde al PIL, GOS_{CGE} è il surplus operativo lordo delle CGE; COMP_{CGE} è il reddito da lavoro dipendente delle CGE; GMI_{UE} è il reddito misto lordo delle UE; T_{ind} corrisponde alle imposte indirette (vedi: banca dati UNNA).

Per approssimare meglio la misura marxiana dei profitti, abbiamo utilizzato una misura generale dei redditi da capitale che comprende i profitti lordi delle imprese prima della deduzione delle imposte e degli interessi ed i profitti generati nel settore UE.⁸ Il problema nel calcolare il secondo è che i profitti del settore UE non sono riportati da UNNA o da qualsiasi altra agenzia statistica come grandezze separate.

Nella letteratura esistente, le entrate nella produzione UE (reddito misto) varia se la contabilizziamo tutta come profitti (Menshikov 1999 Diwan 2001) o se la consideriamo al 100% come reddito da lavoro (Moseley 2000). La maggior parte degli autori, però, divide il reddito misto in profitti e salari con il presupposto che una parte di esso dovrebbe essere trattata come compenso del lavoro (Hall e Jones 1999, Wolff 2001, 2006; Dumenil e Levy, 2002b; Izyumov e Alterman 2005, Guscina 2006, Jayadev 2007). Seguendo la metodologia utilizzata in una serie di importanti studi recenti abbiamo scelto di attribuire al reddito misto tra capitale e lavoro la stessa proporzione in cui sono distribuiti nel settore delle imprese del rispettivo Paese (Bernanke e Gurkaynak 2001; Gollin 2002; Caselli e Freyer 2007). Così per il calcolo effettivo delle quote del lavoro e dei tassi di plusvalore abbiamo utilizzato le seguenti formule:

$$\text{LS} = (\text{COMP}_{\text{CGE}} + \alpha * \text{GMI}_{\text{UE}}) / (Y - T_{\text{ind}}) \quad (4)$$

$$\text{RSV} = (\text{GOS}_{\text{CGE}} + \alpha * \text{GMI}_{\text{UE}}) / [\text{COMP}_{\text{CGE}} + (1-\alpha) * \text{GMI}_{\text{UE}}] \quad (5)$$

Qui α è la quota del reddito da lavoro nel settore corporate dell'economia.

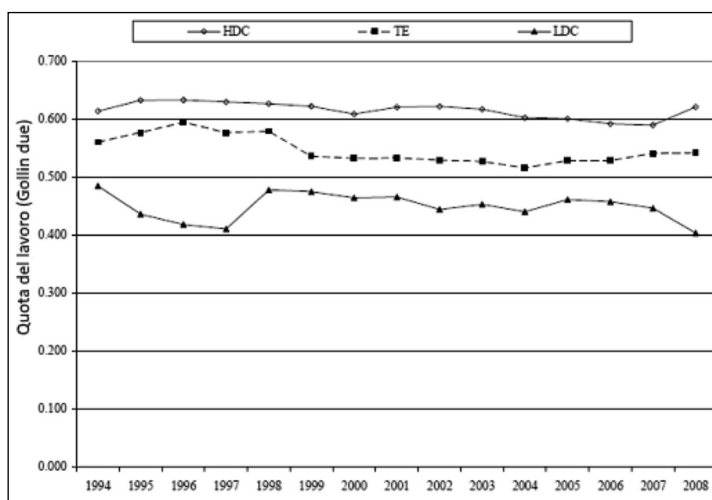
Nel denominatore, il PIL viene considerato preso al netto ed è quindi ridotto delle imposte indirette sulla produzione e sulle importazioni.

⁸ Il ruolo del settore UE è relativamente piccolo in HDC ma è consistente in molte TE ed è grande in LDC, dove può arrivare fino al 50% del PIL e fino al 70% della forza lavoro.

3. Tendenze e livelli delle quote del lavoro e dei saggi del plusvalore: confronto internazionale

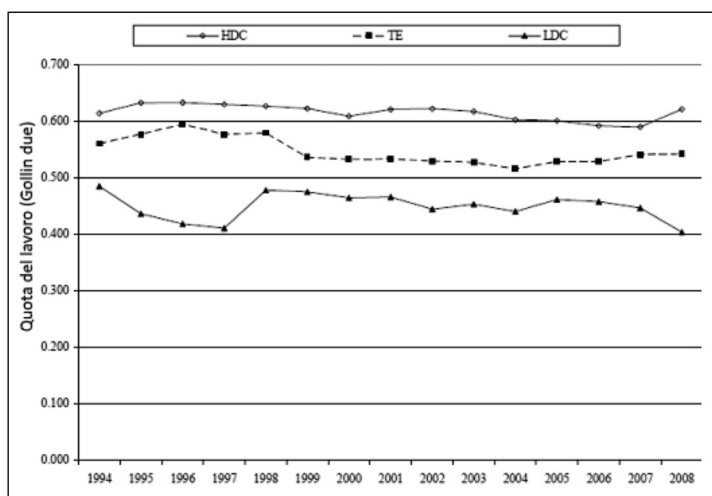
Le Figure 4 e 5 e la Tabella 2 presentano i dati sulla tendenza delle quote destinate al lavoro e dei saggi del plusvalore per le economie sviluppate, in via di sviluppo e di transizione nel periodo 1994-2008. I risultati confermano ampiamente le nostre aspettative. Il livello medio della quota del lavoro nelle TE (0,53) è risultato superiore a quello di LDC (0,46), ma inferiore a quello di HDC (0,61). Durante il periodo di osservazione il livello della quota del lavoro nelle TE ha mostrato una tendenza non chiara (vedi Figura 4).

Figura 4. Quote destinate al lavoro. nelle Economie Avanzate (HDC), in via di sviluppo (LDC) e di transizione(TE), 1994-2008



Fonte: World Bank, World Development Indicators 2010. United Nation Accounts Statistics Database. E calcoli degli autori.

Figura 5. Saggio del Plusvalore nelle economie sviluppate (HDC), in via di sviluppo (LDC) e di transizione (TE): 1994-2008.



Fonte: World Bank, World Development Indicators 2010. United Nation Accounts Statistics Database. E calcoli degli autori.

Tabella 2. Quote destinate al lavoro e saggi del plusvalore nelle economie sviluppate, in via di sviluppo e di transizione 1994-2008

Economie Avanzate (HDE)	Nazione	Quota del Lavoro	Saggio del plusvalore
	Australia	0.58	0.73
	Austria	0.63	0.59
	Belgio	0.63	0.58
	Canada	0.57	0.75
	Finlandia	0.60	0.68
	Francia	0.62	0.59
	Germania	0.52	0.61
	Grecia	0.51	0.92
	Irlanda	0.54	0.96
	Italia	0.59	0.87
	Giappone	0.60	0.71
	Lussemburgo	0.60	0.67
	Olanda	0.55	0.66
	Norvegia	0.68	0.83
	Portogallo	0.65	0.48
	Spagna	0.73	0.61
	Svezia	0.65	0.54
	Svizzera	0.73	0.37
	Gran Bretagna	0.65	0.54
	Stati Uniti	0.67	0.49
	<i>Media</i>	0.61	0.66
	<i>Deviazione Standard</i>	0.05	0.15
Economie di Transizione			
	Armenia	0.43	1.32
	Azerbaigian	0.31	2.23
	Bielorussia	0.57	0.77
	Bulgaria	0.47	1.14
	Croazia	0.63	0.60
	Rep. Ceca	0.56	0.80
	Estonia	0.53	0.89
	Georgia	0.36	1.96
	Ungheria	0.60	0.67
	Kazakistan	0.48	1.14
	Rep. Kirghisa	0.68	0.50
	Lettonia	0.57	0.78
	Lituania	0.51	0.95
	Lubdavia	0.60	0.68
	Mongolia	0.38	1.62
	Polonia	0.58	0.74
	Serbia	0.62	0.62
	Slovacchia	0.56	0.78
	Slovenia	0.66	0.51
	Federazione Russa	0.55	0.85
	Tajikistan	0.37	0.88
	Ucraina	0.56	1.84
	<i>Media</i>	0.53	1.01
	<i>Deviazione Standard</i>	0.10	0.49

Economie in via di sviluppo (LDE)			
	Argentina	0.36	1.80
	Bolivia	0.37	1.76
	Brazil	0.47	1.11
	Cile	0.47	1.14
	Colombia	0.45	1.25
	Cuba	0.60	0.69
	Egitto	0.43	1.36
	Guatemala	0.44	1.26
	Honduras	0.60	0.67
	Iran	0.35	1.90
	Messico	0.44	1.27
	Nigeria	0.55	0.83
	Panama	0.43	1.32
	Uruguay	0.51	0.99
	Venezuela	0.41	1.48
	<i>Media</i>	0.46	1.25
	<i>Deviazione Standard</i>	0.08	0.38

Nota: I dati utilizzati per i calcoli non sono disponibili per tutti i paesi e per tutti gli anni.

Fonte: World Bank, World Development Indicators 2010 e calcoli degli autori.

In corrispondenza dei risultati relativi alla quota del lavoro il saggio del plusvalore è il più alto nei paesi LDC (1.25) e il più basso nei paesi HDC (0,66). Nelle TE si trova tra questi due (1.01) (vedi Tabella 2).

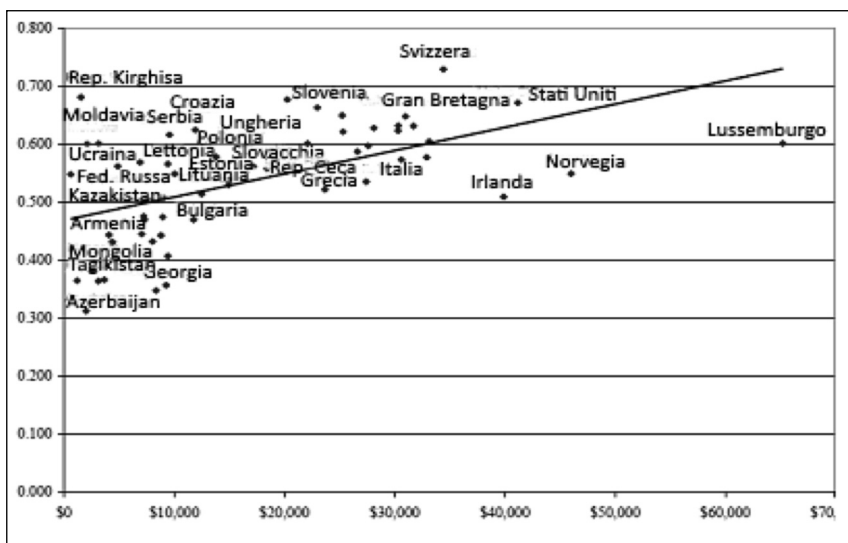
Durante l'intero periodo 1994-2008 i livelli del saggio del plusvalore nei paesi TE come gruppo ha manifestato un'elevata volatilità, ma in generale non ha mostrato alcuna tendenza (eccetto che tra il 1998 e il 2008). Nei modelli di distribuzione del reddito nazionale tra TE, LDC e HDC non si osserva alcuna convergenza. Tuttavia la distribuzione del reddito tra lavoro e capitale nei paesi di recente capitalismo delle TE sembra corrispondere in linea di massima ai modelli di distribuzione del reddito nazionale delle economie non in transizione con un livello di sviluppo simile. Questo viene illustrato dalla posizione delle TE su un diagramma a dispersione (vedi Figure 6 e 7) che mostra il rapporto tra quote del lavoro e/o saggi di plusvalore e il PIL pro capite per i singoli paesi.

I dati in Figura 6 mostrano una positiva relazione statisticamente significativa tra la quota media del lavoro e il PIL reale pro capite (livello di confidenza 0,99⁹). Per un aumento medio del PIL reale di 1.000 dollari, la quota del lavoro aumenta secondo le stime di 0,3 punti percentuali.

I dati della Figura 7 mostrano un aumento statisticamente significativo della relazione negativa tra tasso medio del plusvalore e PIL reale pro capite (livello di confidenza 0,99). Per aumenti medi del PIL reale di 1000 dollari, il tasso medio del plusvalore diminuisce di una stima pari a -0,018.

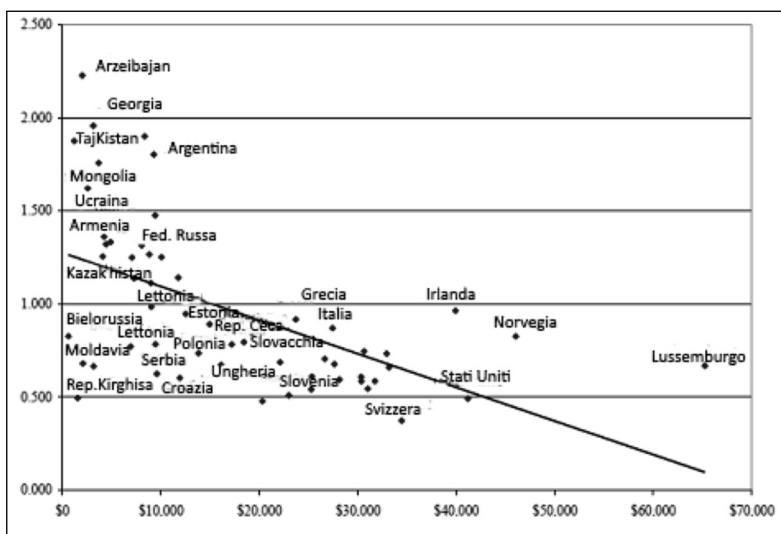
⁹ Nell'ambito della probabilità statistica, il livello di confidenza, generalmente determinato da $(1 - \alpha)$ è la probabilità che il valore vero del parametro della popolazione cada nell'intervallo. In genere α corrisponde al 10%, 5% o 1% pertanto i livelli di confidenza utilizzati sono 90%, 95%, 99%. (Ndr).

Figura 6. Quote destinate al lavoro e PIL pro capite nelle economie sviluppate, in via di sviluppo e di transizione: 1994-2008



Fonte: World Bank, World Development Indicators 2010. United Nation Accounts Statistics Database. E calcoli degli autori.

Figura 7. Saggi del plusvalore e PIL pro capite nelle economie sviluppate, in via di sviluppo e di transizione: 1994-2008



Fonte: World Bank, World Development Indicators 2010. United Nation Accounts Statistics Database. E calcoli degli autori.

4. La distribuzione del reddito nazionale nei diversi modelli di capitalismo

Come esaminato in precedenza, consideriamo i tre principali modelli di capitalismo che si sono evoluti durante le transizioni post-comuniste:

- “capitalismo democratico” dominante nei paesi dell’Europa centro-orientale;
- “capitalismo autocratico” seguito dalla maggior parte degli Stati dell’Asia Centrale e dalla Repubblica di Bielorussia nella CSI;
- “capitalismo clientelare” dominante nel resto della CSI e di alcuni paesi SEE.

Le Figure 8 e 9 e la Tabella 3 presentano i dati sulle tendenze e i livelli per la quota del lavoro e del saggio di plusvalore nei tre gruppi delle TE contraddistinte da diversi modelli di capitalismo. I risultati confermano ampiamente le nostre aspettative. La quota destinata al lavoro è risultata essere la più bassa nei paesi a *capitalismo clientelare* (0,47), ma simile a quella dei paesi a capitalismo democratico (0,58) e a capitalismo autocratico. In tutti e tre i gruppi delle TE le quote di redditi da lavoro erano inferiori rispetto a quelle dei paesi a capitalismo maturo.

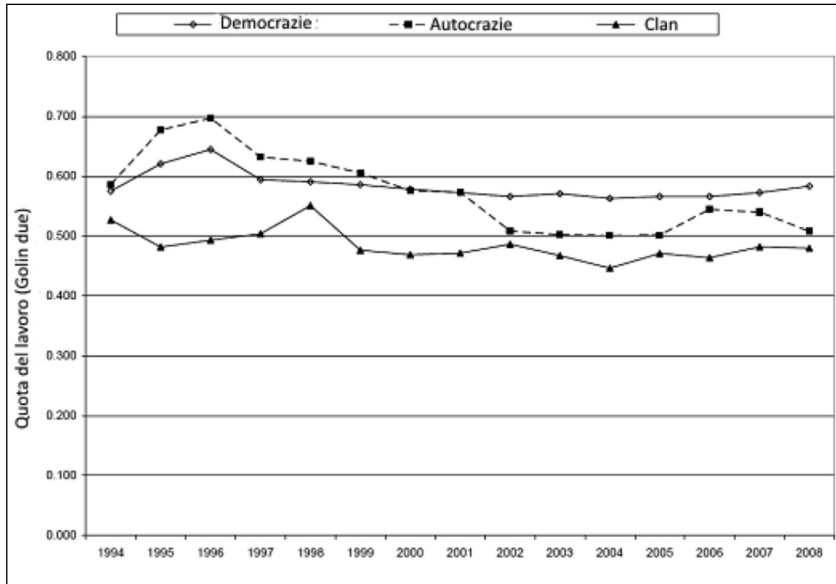
Collegando i risultati delle TE per le quote del lavoro, il saggio medio del plusvalore risulta il più basso per il gruppo capitalista democratico delle TE, pari a 0,75, e il più alto nel gruppo a *capitalismo clientelare*, 1,40. Nei paesi capitalisti autocratici sorprendentemente il saggio del plusvalore risultava simile a quello del gruppo a capitalismo democratico delle TE (0,80)¹⁰.

Durante l’intero periodo 1994-2008 i livelli della quota destinata al lavoro nei paesi TE hanno manifestato una elevata volatilità e hanno generalmente mostrato una tendenza verso il basso (Figura 9); considerando questa variazione, il saggio del plusvalore in tutti i gruppi TE è tendenzialmente alto. Pertanto, entrambe le misure del reddito da lavoro rappresentano la tendenza verso un certo indebolimento delle posizioni del lavoro nei confronti del capitale nel corso della transizione. Il risultato è in contrasto con l’intuizione, infatti ci si poteva attendere che la distribuzione del reddito nazionale fosse meno favorevole al lavoro nella prima fase del periodo di transizione quando le profonde recessioni causate dalla trasformazione e la massiccia disoccupazione avevano indebolito il potere contrattuale dei lavoratori nei confronti del capitale.

Allorché queste economie si fossero riprese, la crescente do-

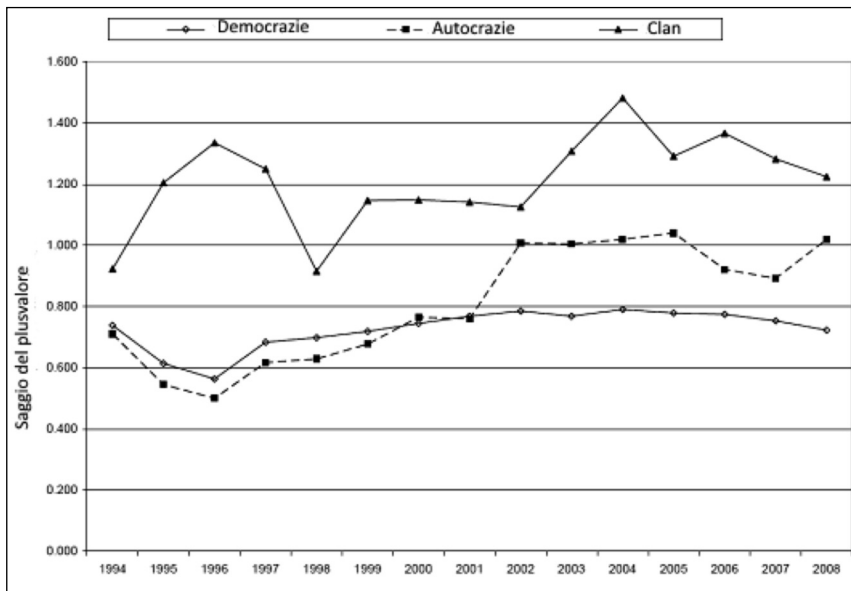
¹⁰ Va notato che per la carenza dei dati, i risultati per il gruppo capitalista autoritario si basano su un campione di soli tre paesi e, quindi, sono meno affidabili di quelli per i gruppi a capitalismo democratico e clientelare.

Figura 8. Quote destinate al lavoro nei tre gruppi dei paesi in transizione 1994-2008



Fonte World Bank, World Development Indicators 2010. United Nation Accounts Statistics Database. E calcoli degli autori.

Figura 9. Saggi del plusvalore nei tre gruppi dei paesi in transizione 1994-2008



Fonte World Bank, World Development Indicators 2010. United Nation Accounts Statistics Database, e calcoli degli autori.

Tabella 3. Quote destinate al lavoro e saggi del plusvalore nei tre gruppi dei paesi di transizione 1994-2008

Capitalismo democratico			
	Croazia	0,62	0,60
	Rep. Ceca	0,56	0,79
	Estonia	0,53	0,89
	Ungheria	0,60	0,67
	Lettonia	0,57	0,78
	Lituania	0,51	0,95
	Polonia	0,58	0,74
	Slovacchia	0,56	0,78
	Slovenia	0,66	0,51
	<i>Media</i>	0,78	0,75
	<i>Deviazione Standard</i>	0,05	0,14
Capitalismo autoritario			
	Bielorussia	0,57	0,77
	Kazakistan	0,48	1,14
	Rep. Kirghisa	0,68	0,49
	<i>Media</i>	0,57	0,5
	<i>Deviazione Standard</i>	0,1	0,32
Classi capitalistiche			
	Armenia	0,43	1,32
	Azerbaijan	0,31	2,23
	Bulgaria	0,47	1,14
	Georgia	0,36	1,96
	Maldiva	0,60	0,68
	Mongolia	0,38	1,62
	Federazione Russa	0,55	1,25
	Serbia	0,62	0,62
	Tajikistan	0,36	1,88
	Ucraina	0,56	1,33
	<i>Media</i>	0,47	1,49
	<i>Deviazione Standard</i>	0,11	0,53

Le medie non sono state ponderate.

Fonte: World Bank, World Development Indicators 2010. United Nation Accounts Statistics Database, e calcoli degli autori.

¹¹ La quota del lavoro può essere rappresentata come una funzione della produttività, dei salari reali e dei deflatori dei prezzi dei beni di consumo e del PIL. Dalla definizione di quota del lavoro come rapporto tra i compensi del lavoro ed il PIL nominale ne segue:

$$W/Y = wP_w / yP_y \quad (7)$$

dove w è il tasso del salario reale, y è la produttività, L – l'occupazione, P_w – Indice dei prezzi al consumo, P_y – il deflatore del PIL. Questa scomposizione permette di presentare il livello di quota del lavoro osservato come un prodotto di variabili "reali" (un rapporto tra salario reale e produttività) – e i determinanti che inducono il prezzo:

$$W/Y = (w/y)^* (P_w/P_y) \quad (8)$$

manda di lavoro, il rilancio degli investimenti e la progressiva eliminazione delle carenze strutturali del mercato del lavoro nelle TE, come la loro immobilità geografica, avrebbero agito per far aumentare le quote destinate al lavoro, frenare quelle destinate al profitto e ridurre i saggi del plusvalore. Tuttavia la tendenza verso l'irrigidimento del mercato del lavoro e la crescita dei salari reali sembrano essere stati annullati dall'aumento ancora più rapido della produttività del lavoro in questi paesi. Ulteriore pressione sulle quote nominali del lavoro avrebbe potuto essere esercitata da una relativamente più rapida crescita dei prezzi delle materie prime e dei mezzi di produzione, rispetto a quella dei beni di consumo.¹¹

A causa di limitazioni tecniche consideriamo questi risultati solo come indicatori approssimativi delle tendenze di fondo nei rapporti tra capitale e lavoro nelle TE.

5. La distribuzione secondaria del reddito e sperequazione

Le principali differenze nella distribuzione del reddito primario, misurato dalla quota del lavoro e del saggio di plusvalore nel PIL, possono essere invertite, contenute, o ulteriormente incrementate da politiche di regolazione e di redistribuzione attuate dal governo. Da una prospettiva marxista (e vebleniana), la distribuzione del reddito secondario dovrebbe dipendere dal potere contrattuale dei lavoratori quanto o più della distribuzione del reddito primario (Marx [1948] 1967, 1969; Veblen [1899], 1994; [1904] 1965). Supponendo che le quote del lavoro e i saggi del plusvalore siano misure accurate della relativa forza del lavoro nelle diverse TE, ci si dovrebbe aspettare che i lavoratori nei paesi capitalisti democratici ottengano un trattamento migliore e che i lavoratori dei paesi a *capitalismo clientelare* stiano peggio per quanto riguarda il livello di distribuzione del reddito secondario. Per i paesi a capitalismo autocratico, i risultati della distribuzione secondaria sono più difficili da prevedere, perché qui la burocrazia dominante può favorire maggiori trasferimenti di reddito al lavoro per salvaguardare la stabilità politica.

Durante il periodo di transizione, l'effetto dello Stato sulla distribuzione e sulla redistribuzione del reddito è stato documentato attraverso numerosi meccanismi, comprese le legislazioni sul mercato del lavoro, la liberalizzazione dei prezzi e la politica monetaria, così come le politiche fiscali e previdenziali (v. Tabella 4).

Fin dall'inizio delle riforme, i paesi che operavano sotto diversi regimi capitalisti hanno condotto politiche del mercato del lavoro molto diverse. Nei paesi del gruppo capitalista democratico, i governi hanno mantenuto indennità di disoccupazione relativamente alte. Nella maggior parte dei paesi CSI e SEE, invece, i sussidi di disoccupazione erano bassi. Ad esempio, in Slovacchia nel corso del decennio 1990, le indennità di disoccupazione in genere erano comprese tra il 40 e il 50% del salario medio, mentre in Russia erano meno del 15% (Boeri e Terrell 2002, Vodopivec et al. 2005). Allo stesso modo, nei paesi CEB, il salario minimo è stato fissato al 30-40% del salario medio. Nel gruppo dei paesi CSI è stata autorizzata una riduzione di quasi il 30% nel 1990, una del 10% nel 1996 e del 7% nel 2002. In Russia, ancora nel 2006, il salario minimo era di 1.100 rubli al mese o solo il 10% della retribuzione media (Goskomstat 2006: 186).

Un salario minimo elevato e sussidi di disoccupazione rela-

Tabella 4. Politiche pubbliche riguardanti la distribuzione delle entrate

		Capitalismo democratico	Capitalismo autocratico	Clm Capitalismo
Regolazione del mercato del lavoro	Sussidio di disoccupazione	Relativamente generoso	Moderata	Moderata
	Garanzie del salario	Relativamente Forti	Debole	Debole
	Legislazione sindacale	Favorevole ai lavoratori	Reattamente contro i lavoratori	Reattamente contro i lavoratori
	Sostegno alle piccole imprese	Relativamente generoso	Debole	Debole
Politiche macroeconomiche e del welfare	Modelli di riforma	Maggiormente "Terapie shock"	Maggiormente Graduale	Maggiormente "Terapie shock"
	Politica monetaria	Moderatamente inflazionaria	Estremamente inflazionaria	Estremamente inflazionaria
	Politica fiscale	Riduzione moderata della spesa, tassazione elevata, una maggiore redistribuzione verso i poveri	Riduzione moderata della spesa, tassazione elevata moderata redistribuzione verso i poveri	Maggiore riduzione della spesa, bassa tassazione, una modesta distribuzione verso i poveri
	Politica del welfare	Pensioni generose, sussidi invariati, spese generose per sanità ed istruzione	Pensioni moderate, sussidi modesti, riduzione delle spese per sanità ed istruzione	Pensioni modeste, sussidi non invariati, mancata riduzione delle spese per sanità e istruzione

tivamente generosi hanno aiutato i lavoratori dei paesi capitalisti democratici a ripristinare abbastanza velocemente i loro salari reali, invece, nei paesi a *capitalismo clientelare* della CSI e del SEE, per l'assenza di un minimo salariale adeguato, i salari reali hanno continuato a diminuire fino alla metà degli anni 1990 perdendo fino al 40-50% del loro valore prima della riforma. I salari nei paesi della CSI hanno in parte recuperato nel 1995-1997, ma sono scesi drasticamente a seguito della crisi del rublo del 1998. Dal 1999 sono aumentati di nuovo, ma ancora nel 2005 rimanevano inferiori a quelli del periodo pre-transizione.

Una pressione ulteriore sui salari reali è venuta dalle politiche monetarie altamente inflazioniste. Nei primi anni delle riforme, sulla scia della liberalizzazione dei prezzi, l'inflazione in tutte le TE era pesante. Tuttavia, nei paesi capitalisti democratici, il tasso medio di inflazione nel periodo 1992-2003 era inferiore al 20%, e il peggior tasso di inflazione annuo è stato dell'ordine del 100-200%. Nello stesso periodo, nei paesi a capitalismo autocratico e *clientelare*, il tasso medio di inflazione ha raggiunto

il 100-124% e in alcuni anni molti di questi paesi hanno sofferto un'inflazione del 1000% l'anno o superiore (v. Tabella 5). In Russia, per esempio, le perdite per le famiglie causate dall'inflazione come conseguenza del deprezzamento dei loro risparmi secondo le stime è stato complessivamente pari al 12% del PIL (Mitra e Yemtsov 2006, 14). Diversi risultati negli sforzi di stabilizzazione monetaria erano in gran parte predeterminati dall'equilibrio delle forze politiche. I governi a democrazia capitalista delle TE, che operavano con il consenso nazionale e venivano controllati da società civili forti, sono stati in grado di contenere l'inflazione in tempi relativamente brevi. Al contrario, nei paesi capitalisti autocratici e *clientelari*, la lotta all'inflazione è stata minata da potenti lobby politiche. In molti dei paesi della CSI durante i primi anni delle riforme i dirigenti d'azienda si sono assicurati per le loro imprese flussi massicci di sovvenzioni

Tabella 5. Indicatori selezionati di politica monetaria e fiscale nelle Economie di Transizione

	% Inflazione media 1992-2008*	Tasse sui profitti ed utili dei capitalisti	Spese governative in % sul PIL 1989-90	Spese gov. in % sul PIL 2001-02	Spese gov. 2001-02 come quota del 1989-90	Spese gov. in pensioni come % del PIL 1999-2002
Capitalisti Democratici						
Croazia	134,4	9,3	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Rep. Ceca	5,1	17,2	61,7	36,8	0,6	9,8
Estonia	15,9	12,4	39,5	35,4	0,9	7,0
Ungheria	12,7	19,5	59,1	45,4	0,77	9,7
Lettonia	29,5	12,2	52	32,8	0,63	10,2
Lituania	36,7	19,0	50	29,6	0,59	7,3
Polonia	13,5	14,4	41,4	38,1	0,92	15,5
Slovacchia	7,1	12,3	61,7	41,6	0,67	9,1
Slovenia	9,2	14,0	42,2	45,1	1,07	13,6
<i>Media</i>	29,3	14,5	51,0	38,1	0,75	9,7
Capitalisti Autocratici						
Bielorusia	310,2	9,9	43,5	44,9	1,03	7,7
Kazakistan	147,4	29,9	43,5	22,5	0,52	5,0
Rep. Kirghisa	14,0	18,5	43,5	20,4	0,47	6,4
<i>Media</i>	157,2	19,4	43,5	29,3	0,67	6,4
Clan capitalisti						
Armenia	313,2	15,7	43,5	17,1	0,39	3,1
Azerbaijan	249,2	23,2	43,5	21,5	0,49	2,5
Bulgaria	93,5	14,9	58	37,7	0,65	7,3
Georgia	21,0	9,3	43,5	n.a.	n.a.	n.a.
Moldavia	16,6	3,3	43,5	20,6	0,47	7,5
Mongolia	33,8	23,9	51,1	n.a.	n.a.	n.a.
Federazione Russa	105,2	5,3	43,5	37,3	0,86	5,7
Serbia	37,7	10,1	n.a.	21,3	n.a.	n.a.
Tajikistan	15,6	4,0	43,5	n.a.	n.a.	n.a.
Ucraina	390,5	13,3	43,5	33,5	0,77	8,6
<i>Media</i>	127,6	14,3	46,0	29,5	0,63	5,8

Medie non ponderate.
* Indice dei prezzi al consumo.

Fonte: World Bank, World Development Indicators 2010. United Nation Accounts Statistics Database, e calcoli degli autori.

statali e crediti governativi, che hanno contribuito ad alimentare l'iperinflazione.

L'impatto dello Stato sulla distribuzione del reddito secondario si è manifestato più direttamente attraverso le politiche fiscali. La transizione al mercato ha portato ad una riduzione significativa del ruolo fiscale del governo in tutte le TE. Tuttavia, l'entità del "prelievo fiscale" e la sua attuazione sono stati molto diversi in ciascun regime capitalista. Nei paesi capitalisti democratici le entrate e le spese pubbliche sono scese meno drasticamente: tra il 1989-1990 e il 1999-2002, la spesa pubblica in percentuale del PIL, è diminuita in media dal 51,1 al 38,1%, ovvero di circa un quarto. Nei paesi capitalisti autocratici è scesa, nello stesso periodo, di oltre un terzo – dal 43,5% al 29,3% e dal 46,7% al 29,5%, rispettivamente (v. Tabella 5).

Aspetto non meno importante è che nel capitalismo democratico delle TE il prelievo fiscale è stato realizzato in maniera piuttosto ordinata. La riscossione delle imposte in questi paesi non è crollata, le aliquote fiscali sono state mantenute ad un livello relativamente alto, e, grazie all'influenza della società civile, la priorità della spesa è stata data allo stato sociale. Il prelievo fiscale è stato relativamente ben organizzato anche nei paesi a capitalismo autoritario, dove la burocrazia ex comunista non ha mai ceduto il controllo del bilancio ai nuovi capitalisti (Gerry e Mickiewicz 2008). In contrasto con ciò, nella maggior parte dei paesi a *capitalismo clientelare* della CSI e del SEE, all'inizio della transizione, la gestione del bilancio è letteralmente implorsa (Havrylyshyn 2006, Gerry e Mickiewicz 2008). Il "perdono" fiscale concesso ufficialmente a molte imprese e la massiccia evasione hanno reso le aliquote fiscali effettive estremamente inferiori rispetto a quelle di legge. La quota media delle imposte sui redditi, sui profitti e sulle plusvalenze in questi paesi ammontava solo al 12,3% delle entrate del governo, contro il 14,5% e il 19,4% nei paesi capitalisti democratici e autocratici (v. Tabella 5). L'incapacità di far aumentare le entrate in presenza di una recessione prolungata ha pregiudicato la spesa per i programmi sociali, l'istruzione e l'assistenza sanitaria, in particolare nei paesi della CSI, dove il PIL reale è sceso nel 1990 del 40-70%.

La risposta redistributiva dei governi TE per il sistema del welfare corrispondeva quindi strettamente ai tipi di capitalismo istituiti nella fase iniziale delle riforme. Nei paesi del gruppo a capitalismo democratico, i governi hanno svolto un ruolo attivo per alleviare ai lavoratori i costi della transizione. Nonostante le pressioni recessive, il livello di protezione sociale è stato mantenuto in gran parte intatto, mentre il sistema del welfare è stato reindirizzato verso le esigenze dell'economia

di mercato. Questo è stato particolarmente vero per quei paesi CEB come la Polonia, dove la quota del PIL destinata ai trasferimenti sociali ha superato i livelli della pre-transizione (Milanovic 1998; *Transizione: I primi dieci anni*, 2002; Gabrish e Holscher 2006). Il livello di protezione sociale è stato in gran parte mantenuto anche in alcuni dei paesi a capitalismo autocratico, come la Bielorussia. Nei paesi a *capitalismo clientelare*, in cui le società civili errano deboli, le politiche di welfare sono state meno sensibili ai bisogni dei lavoratori. Qui, l'occupazione dello Stato da parte di interessi particolari ha impedito la redistribuzione del reddito verso i soggetti più vulnerabili della società. In media, dalla fine degli anni '90 fino ai primi anni 2000 nei paesi a *capitalismo clientelare*, la spesa per le pensioni ha rappresentato solo il 5,7% del PIL, contro il 6,4% nel capitalismo autocratico e il 9,7% nei gruppi a capitalismo democratico (v. Tabella 5).

L'effetto cumulativo sulla distribuzione del reddito primario, misurato dalla riduzione della quota del lavoro e dall'aumento del saggio di plusvalore, e l'impatto redistributivo delle differenti politiche monetarie, fiscali e di welfare attuate dai governi, ha comportato livelli di disparità del reddito molto diversi, misurati nei singoli paesi. Nei paesi capitalisti democratici, dove le politiche redistributive erano state abbastanza favorevoli al lavoro, il livello di disuguaglianza misurato dall'indice di Gini, nel corso della transizione (tra il 1989-1990 e il 2002) è aumentato passando da 0.23 a 0.32 (v. Tabella 6)¹².

Pur rappresentando un aumento significativo (circa il 39%), tale livello di disuguaglianza non era ancora superiore a quello osservato nella maggior parte dei paesi europei dell'OCSE. In contrasto con questo, nello stesso periodo, nei paesi a *capitalismo clientelare* l'indice di Gini è aumentato del 65% – da 0,26 a 0,43, raggiungendo un livello di disuguaglianza simile a quello trovato tra le società più diseguali dell'America latina¹³.

Nei paesi capitalisti autocratici, l'indice di Gini è aumentato del 43%, da 0,28 a 0,40. Qui l'aumento delle disuguaglianze è meno grave che nel gruppo a capitalismo clientelare, ma più significativo rispetto al gruppo capitalista democratico delle TE.

È importante notare che i principali scarti nell'ampiezza della disuguaglianza tra TE a capitalismo democratico da un lato ed i paesi capitalisti autocratici e clientelari dall'altro, sono stati osservati a dispetto dei molti meccanismi di compensazione del reddito che sono stati impiegati dalle famiglie in questi paesi. Tali meccanismi comprendono una rapida crescita dell'occupazione nell'economia sommersa, l'emergere dell'agricoltura di sussistenza, trasferimenti intra-familiari e la

¹² Il ruolo dei trasferimenti fiscali per compensare la disparità di reddito si nota in una serie di studi. Così, per l'Ungheria e la Repubblica Ceca si stima che tra la metà degli anni '90 e il 1994 abbiano ridotto l'indice di Gini da 0,5 a 0,3 (Gerry e Mickiewicz 2008, 97).

¹³ Alti livelli di disparità di reddito nei paesi a capitalismo clientelare sono strettamente legati a una notevole crescita nella disuguaglianza della ricchezza. Gli estremi di questo processo sono stati raggiunti nei paesi a capitalismo clientelare ricchi di petrolio, come la Russia, dove piani truccati di privatizzazione, crediti agevolati, assegnazioni di autorizzazioni non competitive, e altre pratiche di corruzione hanno creato immediatamente centinaia di milionari e decine di miliardari. L'edizione russa della rivista *Forbes* tra il 2001 e il 2008 ha stimato che la ricchezza combinata dei miliardari russi è cresciuta passando dai 12,4 miliardi ai 522 miliardi di dollari, un aumento come percentuale del PIL che va dal 4% ad oltre il 30%. Con il numero dei suoi super-ricchi (110) la Russia ha superato tutti i paesi del mondo tranne gli Stati Uniti.

Tabella 6. Disuguaglianza delle entrate nelle Economie di Transizione*Coefficiente di Gini della disuguaglianza*

	1987-90	1996-98	2002	2002 come % del 1987-90
Capitalisti Democratici				
Rep. Ceca	0,19	0,25	0,26	137
Estonia	0,24	0,37	0,38	158
Ungheria	0,21	0,25	0,35	167
Lettonia	0,24	0,32	0,33	137
Lituania	0,23	0,34	0,35	152
Polonia	0,28	0,33	0,29	104
Slovacchia	0,19	-	0,26	137
Slovenia	0,22	0,3	0,3	136
<i>Media</i>	<i>0,23</i>	<i>0,31</i>	<i>0,32</i>	<i>139</i>
Capitalisti Autocratici				
Bielorusia	0,23	0,26	0,35	152
Kazakistan	0,3	0,35	0,41	137
Rep. Kirghisa	0,31	0,47	0,44	142
<i>Media</i>	<i>0,27</i>	<i>0,35</i>	<i>0,40</i>	<i>143</i>
Clan capitalisti				
Armenia	0,27	0,61	0,48	178
Azerbaijan	0,28	-	0,46	164
Bulgaria	0,23	0,41	0,32	139
Moldavia	0,27	0,42	0,43	159
Romania	0,23	0,29	0,36	157
Federazione Russa	0,26	0,47	0,49	188

Fonte: Transition: The First Ten Years 2002; pag 9 Sukiassyuan 2007, pag 42 World Development Indicators 2010.

migrazione legale e illegale (Seeth et al 1998, Klugman 2002, Schneider e Klinglmair 2004).

Nel complesso i risultati relativi alla distribuzione del reddito secondario nelle TE, come misura della disuguaglianza, hanno seguito gli andamenti della distribuzione del reddito primario manifestati dalle quote del lavoro e dai saggi di plusvalore.

6. Sintesi e conclusioni

Nell'ambito dell'analisi marxiana, il principale effetto distributivo della produzione capitalistica si rispecchia nel saggio del plusvalore, rapporto tra redditi da capitale e da lavoro, nonché nel livello della quota destinata al lavoro, la quota del costo del lavoro nel PIL. Per valutare le differenze nelle performance del reddito da lavoro nelle TE durante la transizione,

abbiamo rilevato il saggio del plusvalore e la quota dei salari in 22 TE, con modelli diversi di capitalismo, per il periodo 1994-2008 dove i costi della transizione verso il capitalismo sono stati significativamente diversi per il lavoro.

I principali risultati dell'articolo sono i seguenti:

1. Durante il periodo di transizione i livelli delle quote destinate al lavoro nelle TE sono state generalmente più bassi e i saggi del plusvalore significativamente superiori rispetto alle economie di mercato mature. Tuttavia, rispetto alle economie in via di sviluppo e non in transizione i risultati della distribuzione del reddito nazionale nelle TE erano relativamente più vantaggiosi per il lavoro. Non è stata osservata alcuna convergenza nei livelli delle quote del lavoro e i saggi del plusvalore tra le medie dei gruppi TE, HDC e LDC.

2. Nel gruppo delle TE la distribuzione del reddito nazionale risulta essere più favorevole per il lavoro nei paesi a capitalismo democratico dell'Europa dell'Est, e più favorevole per il capitale in quelli a *capitalismo clientelare*, la maggior parte dei quali sono paesi dell'ex URSS. I parametri di distribuzione del reddito per i paesi a capitalismo autocratico si sono situati tra questi due ma sorprendentemente vicini a quelli dei paesi a capitalismo democratico. Come previsto, abbiamo trovato che nei paesi a capitalismo democratico delle TE il saggio del plusvalore risulta essere il più basso (74,1%) e la quota dei salari la più alta (50,9%). Nei paesi a *capitalismo clientelare*, il saggio del plusvalore è il più alto (99,1%) e la quota dei salari in proporzione è la più bassa (46,9%). Nei paesi capitalisti autocratici entrambi gli indicatori si sono situati tra questi due gruppi, ma più vicini ai paesi a capitalismo democratico delle TE.

3. I saggi del plusvalore nelle TE sono in rapporto inverso al livello di sviluppo, come misurato dal PIL pro capite, così che i paesi più sviluppati delle TE in genere hanno i più bassi saggi del plusvalore e i paesi più poveri saggi più elevati.

4. Durante il periodo di transizione la distribuzione del reddito nazionale tra capitale e lavoro è stato relativamente stabile, con un trend che non è salito ma non è nemmeno sceso.

5. Le differenze nella distribuzione primaria dei redditi, come risulta dalle quote destinate al lavoro, dai saggi del plusvalore e dalle quote del salario, possono essere influenzate dalle attività di redistribuzione del governo e attuate mediante politiche del lavoro, monetarie e fiscali. La distribuzione secondaria del reddito è risultata essere relativamente più favorevole ai lavoratori nelle TE democratiche. Nei paesi a *capitalismo clientelare* le po-

litiche governative sono state più pro-capitale e forse hanno rafforzato piuttosto che ridurre i risultati della distribuzione primaria del reddito. Tuttavia, nei paesi capitalisti autocratici delle TE, dove capitale e lavoro erano politicamente deboli, i governi hanno mantenuto uno stretto controllo del bilancio e hanno utilizzato la redistribuzione fiscale a favore del lavoro, rendendo le differenze di reddito un po' meno gravi rispetto al gruppo dei paesi a capitalismo clientelare, ma ancora maggiori rispetto ai paesi a capitalismo democratico delle TE.

Nella maggior parte delle TE l'incapacità del lavoro a difendere le sue posizioni economiche nei confronti del capitale e/o della burocrazia di governo è spiegata in parte dalla profondità della recessione prodotta dalla trasformazione e dalla massiccia disoccupazione che questa ha causato. La ripresa di queste economie e la crescente domanda di lavoro dovrebbero contribuire a migliorare la posizione contrattuale dei lavoratori nei confronti dei capitalisti. La ripresa degli investimenti e la graduale eliminazione delle carenze strutturali del mercato del lavoro nelle TE, come la loro immobilità geografica, dovrebbero agire nella stessa direzione.

In una prospettiva di più lungo termine, l'integrazione delle economie CEB e dei paesi SEE, candidati ad entrare nell'Unione Europea, dovrebbe aiutare i lavoratori di questi paesi ad avvicinarsi alla distribuzione dei redditi tipica delle economie di mercato mature. Tuttavia, il lavoro nei paesi *clientelari* e autocratici dell'ex Unione Sovietica potrà raggiungere difficilmente simili obiettivi a meno che non faccia uno sforzo per sviluppare la sua forza istituzionale attraverso la mobilitazione sindacale e l'attività politica.

Bibliografia

- Acemoglu, Daron. *Modelling Inefficient Institutions*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2006.
- Ashwin, Sarah. "Endless Patience: Explaining Soviet and Post-Soviet Stability" *Communist and Post-Communist Studies* 31, 2 (1998).
- Ashwin, Sarah, "Social Partnership or a 'Complete Sellout'? Russian Trade Unions' Responses to Conflict" *British Journal of Industrial Relations*, 42, 1 (2004).
- Aslund, Anders. "Comparative Oligarchy: Russia, Ukraine and the United States". *Studies and Analyses*, Warsaw: Center for Social and Economic Research, 2005
- Aslund, Andres and Michael McFaul. *Revolution in Orange: The Origins of Ukraine's Democratic Breakthrough*. Wash-

ington, D.C: Carnegie Endowment for International Peace, 2006.

Atkinson, A.B. (2009). Factor shares: the principal problem of political economy? *Oxford Review of Economic Policy*, 25, 1.

Bai, Chong-En; Hsieh, Chang-Tai and Qian, Yingyi (2006) "The return to capital in China", *Brookings Papers on Economic Activity*, 2.

Bai, Chong-En and Zhenjie Qian. (2010). "The factor income distribution in China: 1978-2007". *China Economic Review*, 21.

Baumol, William, Robert Litan and Carl Schramm. *Good Capitalism, Bad Capitalism and the Economics of Growth and Prosperity*. Yale University Press New Haven and London, 2007. (*Capitalismo Buono, Capitalismo Cattivo: L'imprenditorialità e i suoi nemici*, Università Bocconi 2013).

Beck, Thorsten and Luc Laeven. "Institution building and growth in transition economies, *Journal of Economic Growth*, 11, 2, 2006.

Bernanke, Ben and Gurkaynak, Refet (2001) "Is growth exogenous? Taking Mankiw, Romer and Weil seriously" *NBER Macroeconomics Annual*, 16.

Bitzenis, Aristidis, and John Marangos. "Globalization and the Integration-Assisted Transition in Central and Eastern European Economies." *Journal of Economic issues* 41, 2 (2007).

Blasi, Joseph R, Maya Kroumova, and Douglas Kruse. *Kremlin Capitalism: Privatizing the Russian Economy*. Ithaca: Cornell University Press, 1997.

Boeri, Tito, and Katherine Terrell. "Institutional Determinants of Labor Reallocation in Transition." *Journal of Economic Perspectives* 16, 1 (2002).

Boone, Peter, Stanislaw Gomulka, and Richard Layard (eds). *Emerging From Communism: Lessons from Russia, China and Eastern Europe*. Cambridge and London: MIT Press, 1998.

Bottomore, Tom. *A Dictionary of Marxist Thought*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1983

Bowles, Samuel, David M. Gordon, and Thomas E. Weisskopf. 1986. "Power and Profits: Social Structure of Accumulation and the Profitability of the Postwar U.S. Economy". *Review of Radical Political Economics*, 18, 1-2 (1986).

Boycko, Maxim, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. *Privatizing Russia*. Cambridge: The MIT Press, 1996.

Brainard, Elizabeth. "Winners and Losers in Russia's Economic Transition." *The American Economic Review* 88, 5 (1998).

Caselli, Francesco and Feyrer, James (2007) "The marginal

product of capital” *The Quarterly Journal of Economics*, 122, 2.

Clarke, Simon, Michael Burawoy, Peter Fairbrother, Pavel Krotov. *What about the Workers? Workers and the Transition to Capitalism in Russia*. London and New York: New York Left Books, 1993.

Clarke Simon and Borisov, Vadim. “The rise and fall of social partnership in post-socialist Europe: Commonwealth of Independent States” *Industrial Relations Journal* 37, 6 (2006).

Clarke, Simon. “The State of the Russian Unions”. *Journal of Labor Research*. XXVIII, 2 (2007).

Demes, Pavol and Joerg Forbrig (eds.). *Reclaiming Democracy: Civil Society and Electoral Change in Central and Eastern Europe*. Washington, D.C: German Marshall Fund, 2007.

Diwan, Ishac. *Debt as Sweat: Labor, financial crises, and the globalization of capital*. Washington D.C.: World Bank Mimeo, 2001.

Djilas, Milovan. *The New Class: An Analysis of the Communist System*. New York: Harcourt, 1957. (*La nuova classe. Una analisi del sistema comunista* Il Mulino 1957).

Duménil and Lévy (2002) “The field of capital mobility and the gravitation of profit rates (USA 1948-2000)”, *Review of Radical Political Economics*, 34.

EBRD *Transition Report. Annual. Various years*. London. European Bank for Reconstruction and Development.

Gabrish, Hubert and Holscher. *The Successes and Failures of Economic Transition: The European Experience*. New York: Palgrave MacMillan, 2006.

Gerry, Christopher and Tomasz Mickiewicz “Inequality, democracy and taxation: Lessons from the post-communist transition” *Europe-Asia Studies* 60, 1 (2008).

Goldman, Marshall. *The Privatization of Russia: Russian Reform Goes Awry*. New York: Routledge, 2003.

Gollin, Douglas (2002) “Getting income shares right” *Journal of Political Economy*, 110, 2.

Gordon, David. *Stages of Accumulation and Long Economic Cycles*, in *Processes of the World System*, T. Hopkins and I. Wallerstein (eds.), 9-45. Beverly Hills, Sage Publications, 1980.

Goskomstat. Russian Statistical Annual [Rossiiskii Statisticheskii Ezhegodnik] Moscow: Russian Statistical Agency.

Guscina, Anastasia 2006, *Effects of Globalization on Labor's Share in National Income*, International Monetary Fund.

Havrylyshyn, Oleh. *Divergent Paths in Post-Communist Transformation* Houndmills Palgrave MacMillan, 2006.

Hellman, Joel. “Winners take all: the politics of partial reform

- in post-communist transitions". *World Politics* 50 (1998).
- Hodgson, Geoffrey "Institutions, Recessions and Recovery in the Transitional Economies" *Journal of Economic Issues* 15, 4 (2006).
- Hölscher, Jens. "Income Distribution and convergence in the transition process: a cross-country comparison". *Comparative Economic Studies*, 48, 2 (2006).
- Horvat, Branko. *The Political Economy of Socialism: Marxist social theory* Armonk, NY: Sharpe, 1982.
- Izyumov, A. "Human Costs of Post-Communist Transition: Public Policies and Private Response". *Review of Social Studies*, 2009, Vol. XLIII, No. 3.
- Izyumov, Alexei & Alterman, Sofia. "The General Rate of Profit in a New Market Economy: Conceptual Issues and Estimates". *Review of Radical Political Economics* 37, 4 (2005).
- Jayadev, Arjun. "Capital Account Openness and the Labour Share of Income" *Cambridge Journal of Economics* 31: (2007).
- Johnson, S., Kaufman, D. and Shleifer, A. "The Unofficial Economy in Transition," *Brookings Papers on Economic Activity* 28, 2, (1997).
- Kalantaridis, Christos. "Institutional change in Post Socialist Regimes: Public Policy and Beyond." *Journal of Economic Issues* 41, 2 (2007).
- Klugman, J. (ed., 2002) *A Sourcebook for Poverty Reduction Strategies*. Washington D.C: World Bank, Vol. 1. 30.
- Kosals, Leonid. "Essay on clan capitalism in Russia", *Acta Oeconomica* 57, 1 (2007).
- Kotz, David. "Neoliberalism and the Social Structure of Accumulation: Theory of Long-Run Capital Accumulation". *Review of Radical Political Economics*, 35 (3) 2003.
- Lane, David and Myant, Marin. Eds. *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*. Hampshire: Palgrave Macmillan, 2007.
- Layard, Richard. "Why So Much Pain?" In *Emerging From Communism: Lessons from Russia, China and Eastern Europe*. Ed. by Peter Boone, Stanislaw Gomulka, and Richard Layard. Cambridge, Mass. and London, England: MIT Press, 1998.
- Leibovich, Oleg and Shushkova, Natalia. "Blue-collar Industrial Workers at the Urals Plant." *Sociological Research*, 46, 1(2007).
- Liu, Jeng, Arthur, Sakamoto, and Su, Kuo-Hsien "Exploitation in Contemporary Capitalism: An Empirical Analysis of the Case of Taiwan," *Sociological Focus*, p. 259-281.
- Mandel Ernest" Social differentiation in capitalist and post-

capitalist societies”, in: Stanislaw Kozyr-Kowalski and Jacek Tittenbrun, *On Social Differentiation. A Contribution to the Critique of Marxist Ideology, Part 2*. Poznan: Adam Mickiewicz University Press, 1992.

Marangos, John. *Alternative Economic Models of Transition*, Burlington, VA: Ashgate, 2004.

Marx, Karl and Frederick Engels. *Manifesto of the Communist Party*. Marx/Engels Selected Works, Volume One, Progress Publishers, Moscow, USSR, [1848] 1969; (*Manifesto del partito comunista*. Laterza 2015).

Marx, Karl. *Capital: A Critical Analysis of Capitalist Production*. New York: International Publishers, 1967. (*Il Capitale Libro 1* Editori Riuniti Roma 1974.)

Matkowski, Zbignev. “Post Socialist Countries: Macroeconomic Performance, Growth Prospects and Social Welfare” *Eastern European Economics* 42, 3 (2004).

McCann, Leo and Schwartz, Gregory. “Terms and Conditions apply: management restructuring and the global integration of post-socialist societies,” *Int. Journal of Human Resource Management* 17, 8 (2006).

Menshikov, Stanislav “Russian Capitalism Today” *Monthly Review* 51 (1999).

Milanovic, Branko. “Income Inequality and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy” Washington D.C. World Bank, 1998.

Moseley, Fred.” The Rate of Surplus Value, the Organic Composition, and the general Rate of Profit in the U.S. Economy.” 1947-67: A Critique and Update of Wolff’s Estimates. *The American Economic Review*, 78(1), (1988).

Myant, Martin and Jan Drahekoupil. *Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia*. John Wiley & Sons Inc, 2011.

O’Dwyer, Connor. *Runaway State-Building: Patronage Politics and Democratic Development*, Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2006.

Olenik, Anton. “The More Things Change, the More They Stay the Same: Institutional Transfers Seen Through the Lens of Reforms in Russia.” *Journal of Economic Issues* 15, 4 (2006).
 Philips, Bruce, Slater, Gary and Harvie David. “Preferences, Power and the Determination of Working Hours. *Journal of Economic Issues* 39, 1; (2005).

Pomfret, Richard. *The Central Asian Economies since Independence*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2006.

Poterba, James. *The Rate of Return to Corporate Capital and Factor Shares: New Estimates Using Revised National Income Accounts and Capital Stock Data*. National Bureau of

Economic Research (NBER), 1997.

Poterba, James (1998) "The rate of return to corporate capital and factor shares: New estimates using revised national income accounts and capital stock data", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 48.

Robertson, Graeme. "Strykes and Labor Organization in Hybrid Regimes" *American Political Science Review* 101, 4 (2007).

Schneider, F. and Klinglmaier R. "Shadow Economies Around the World: What Do We Know?" *Center for Economic Studies & Ifo Institute for Economic Research CESifo Working Paper* No. 1167 (2004).

Seeth, H. T., Chachnov, S., Surinov, A. and Von Braun, J. (1998) "Russian Poverty: Muddling Through Economic Transition with Garden Plots" *World Development* 26(9).

Spechler Martin. "Hunting for the Central Asian Tiger" *Comparative Economic Studies* 42, 2 (2002).

Stefes, Christoph. *Understanding Post-Soviet Transitions: Corruption, Collusion, and Clientelism*. New York: Palgrave Macmillan, 2006.

Sukiassyan, Grigor. "Inequality and growth: what does the transition economies data say?" *Journal of Comparative Economics* 35, 1 (2007).

Temnitskii, Alexander. "Traditions and Innovations in labor Culture of Blue Collar Employees of Private Enterprises in Post-Soviet Russia". *Sociological Research*, 45, 2 (2006).

Transition: *The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*. Washington, D.C.: The World Bank, 2002.

Trotsky, Leon. *Revolution Betrayed. What Is The Soviet Union And Where Is It Going?* New York: Merit Publishers: New York, [1937] 1967 (*La rivoluzione tradita*, Schwarz, 1956; Samonà e Savelli, 1968, 1980).

Trotsky, Leon. *Stalin*. Harper & Brothers Publishers, York/London, 1941 (*Stalin*, Garzanti, 1947, 1962).

Veblen, Thorstein. *The Theory of Leisure Class*. New York: Prometheus Books, [1899] 1994. (*La teoria della classe agiata: studio economico sulle istituzioni* Einaudi 2007).

Veblen, Thorstein. *The Theory of Business Enterprise*. New York: Augustus M. Kelley, [1904] 1965 (*La teoria dell'impresa*, Franco Angeli, Milano, 1970).

Vodopivec, Milan, Andreas Wogotter, and Dushyanth Raju. "Unemployment Benefit Systems in Central and Eastern Europe: A review of 1990s" *Comparative Economic Studies* 47, 4(2005).

Voslensky, Michael. *Nomenclatura: The Soviet Ruling Class*.

New York: Westview Press, 1992. (*Nomenclatura*, Longanesi 1984).

Wolff, Edward N. "The Recent Rise of Profits in the United States", *Review of Radical Political Economics*, 33 (2001).

Wolfson, Martin H. 2003. Neoliberalism and the Social Structure of Accumulation. *Review of Radical Political Economics*, 35, 3 (2003).

World Development Indicators, CD-ROM, various years. Washington D.C.: World Bank.

Yakovlev, Andrei: "The evolution of Business- State Interaction in Russia: From State Capture to Business Capture?" *Europe-Asia Studies*, 58(7), (2006).

Zeitlin, Maurice. *The Large Corporation and Contemporary Classes* Rutgers Univ. Press 1989.

Zweynert, Joachim, and Nils Goldschmidt. "The Two Transitions in Central and Eastern Europe as Process of Institutional Transplantation." *Journal of Economic Issues* 15, 4.

Si riuscirà a dimostrare che Marx aveva ragione?

di Andrew Glyn*

Riassunto

Marx sosteneva che, con l'evoluzione del capitalismo, i lavoratori avrebbero ricevuto una quota sempre minore del reddito nazionale, ma l'esperienza del secolo scorso non ha dimostrato questa previsione. In realtà, l'ingresso nell'economia mondiale dell'enorme massa di forza lavoro della Cina e dell'India potrebbe altresì rivelare che, dopo tutto, Marx aveva ragione, ma in ogni caso ci suggerisce che sarà di nuovo interessante prendere in esame le quote del reddito nazionale che vanno ai diversi soggetti della produzione.

Una questione centrale nell'analisi del capitalismo fatta da Marx era che vi sarebbe stato un declino della quota del reddito nazionale destinata alla forza lavoro. Egli sosteneva che gli investimenti di capitale che fanno risparmiare lavoro avrebbero sistematicamente frenato la crescita della domanda di lavoro, mentre la diminuzione dei piccoli produttori e delle forme pre-capitalistiche, come l'agricoltura, avrebbe fatto lievitare l'offerta di lavoro. Ne sarebbe risultato un "esercito industriale di riserva permanente", pur oscillante con il ciclo economico, sufficiente ad evitare che i salari reali crescessero più velocemente della produttività. I lavoratori avrebbero così dovuto fornire una quota crescente del tempo di lavoro per produrre un surplus destinato ai capitalisti e ai proprietari, piuttosto che ai propri mezzi di sussistenza, col risultato di un tasso di sfruttamento crescente secondo la terminologia di Marx. Lasciando da parte le implicazioni politiche, l'aumento del tasso di sfruttamento provocherebbe una stagnazione a meno che i capitalisti non siano disposti ad investire una quota sempre maggiore del reddito nazionale.

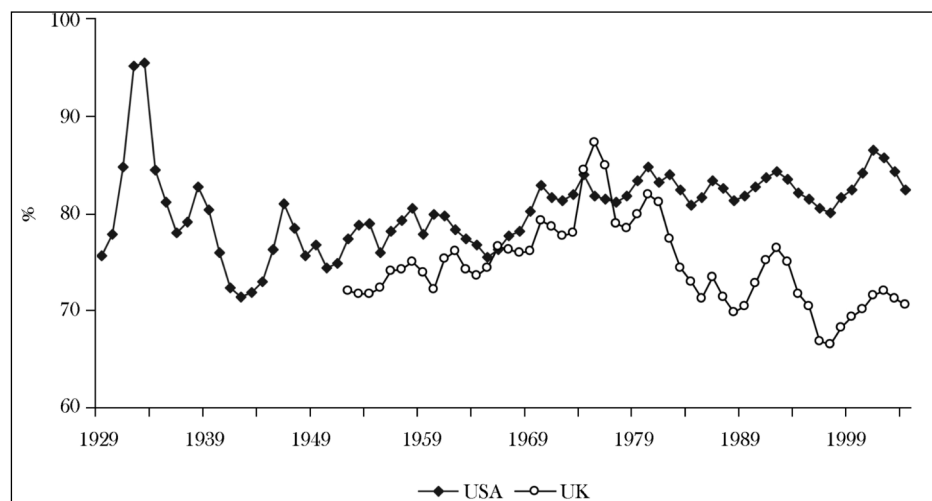
1. La quota destinata al lavoro. La storia fino ad oggi

I calcoli suggestivi di Bob Allen (2005) hanno recentemente suggerito che la quota destinata ai lavoratori era effettivamente in declino già nei decenni che precedono la pubblicazione del Primo Volume del *Capitale*. Tuttavia, lo "schema del fenomeno" verificatosi nei centotrenta anni successivi indica che la quota destinata al lavoro non manifesta alcuna chiara tendenza. Naturalmente esistono una serie di questioni ri-

*Questo ultimo articolo di Andrew Glyn è apparso su *Oxonomics* 1 (2006) prima della sua morte avvenuta il 22 Dicembre 2007.

Andrew Glyn (1943-2007) era un accademico di economia presso il Corpus Christi College di Oxford, ed autore di *Capitalism Unleashed* (2006) (*Capitalismo Scatenato* Editore Brioschi 2007). I suoi libri precedenti includono *Capitalism since 1945* (con Philip Armstrong e John Harrison), in collaborazione con Bob Sutcliffe che è stato pubblicato in italiano col titolo *Sindacati e contrazione del profitto. Il caso inglese* Laterza 1975. Sul n° 12 della rivista *Plusvalore* (1995) è stato pubblicato l'articolo "I costi della stabilità. Le nazioni capitalistiche avanzate negli anni ottanta". Nella raccolta curata da A. Pagliarone e G. Sottile *Ma il capitalismo si espande ancora?* (Asterios Editore 2008) è presente l'articolo di A. Glyn "La deregulation del mercato del lavoro ed i problemi dell'occupazione in Europa". Andrew Glyn ha fornito analisi economiche per la *National Union of Mineworkers* (l'Unione nazionale dei minatori), per il Tesoro del Regno Unito e per l'*International Labour Organisation*. Glyn era redattore della *Oxford Review of Economic Policy*.

Figura 1. Quota destinata ai lavoratori 1929-2004 USA Regno Unito (UK) come % del valore aggiunto netto delle imprese non finanziarie



Nota. In queste serie la quota destinata al lavoro corrisponde alle remunerazioni dei dipendenti come percentuale del valore aggiunto netto; vale a dire al netto del consumo di capitale.

Fonte: Bureau of Economic Analysis, NIPA Accounts, ONS tabelle Blue Book riportate da Armstrong et al (1991).

guardo al metodo per misurarla, soprattutto ora che lo stato sociale si basa sulla raccolta delle tasse per poi ridistribuirle e fornire i servizi. Tuttavia la quota dei salari al lordo delle imposte costituisce ancora un indicatore importante di come vengono immediatamente distribuiti i proventi della produzione: il suo carattere costante sul lungo periodo viene spesso interpretato come il riflesso di una approssimativa stabilità dei rapporti di forza tra capitale e lavoro determinati dalla crescita dei sindacati, della democrazia politica e da un'occupazione abbastanza elevata.

La stabilità di lungo termine della quota destinata al lavoro non ha eliminato delle forti oscillazioni. Il famigerato 'profit squeeze', verificatosi in molti paesi OCSE negli anni '60 e '70, ha rappresentato un riflusso del potere della proprietà privata e una sua gestione su un fronte più ampio. Nel quarto di secolo successivo abbiamo verificato che gli assalti dei lavoratori sono stati respinti attraverso la stabilizzazione macroeconomica, l'affermazione dello 'shareholder value' e delle privatizzazioni¹. La quota destinata ai lavoratori si è notevolmente ridimensionata in gran parte dell'Europa, come illustra la figura 1 per il caso del Regno Unito dove la signora Thatcher ha perseguito le nuove politiche con molta energia.

¹ Questo processo viene approfondito da Glyn (2006).

La disoccupazione ha avuto un ruolo di primo piano in questo processo favorendo l'indebolimento delle organizzazioni dei lavoratori. Allo stesso tempo la quota del lavoro in Germania, Francia, Italia e Regno Unito è semplicemente declinata portandosi al livello 'normale' degli anni '50; ma nulla che potesse essere ancora interpretato come una sistematica tendenza al ribasso prevista da Marx. Il caso degli Stati Uniti, illustrato nella figura 1, è particolarmente illuminante in quanto non si è verificata finora alcuna evidente restituzione nei confronti del capitale². Ma tutto questo potrebbe essere destinato a cambiare?

2. La Cina e l'esercito industriale di riserva globale

Il Manifesto del Partito Comunista predisse la diffusione del capitalismo in tutto il mondo in termini estremamente inequivocabili:

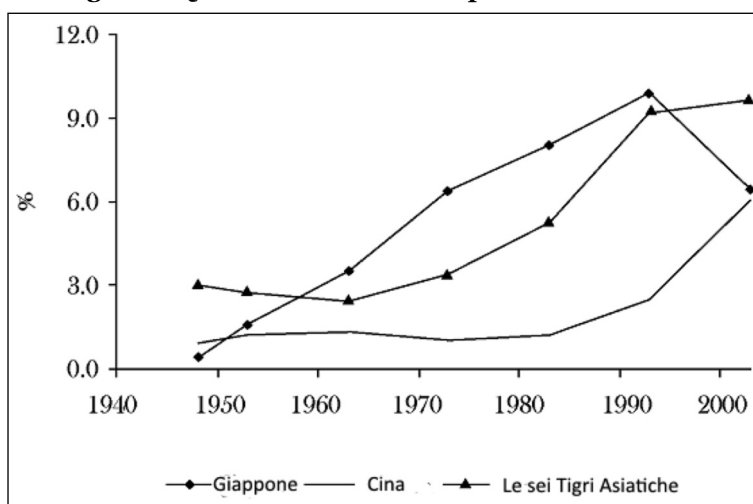
Il bisogno di un commercio sempre più esteso per i suoi prodotti spinge la borghesia a percorrere tutto il globo terrestre. Dappertutto deve annidarsi, dappertutto deve costruire le sue basi, dappertutto deve creare relazioni. Con lo sfruttamento del mercato mondiale la borghesia ha dato un'impronta cosmopolita alla produzione e al consumo di tutti i paesi.

L'espansione vertiginosa del capitalismo in Cina, con l'India che si unisce in questa corsa impetuosa, sembra finalmente portare a compimento la previsione di Marx ed Engels; ma quali sono le implicazioni per i lavoratori dei paesi ricchi? A prima vista l'improvviso ingresso della Cina sulla scena dell'economia mondiale sembra essere solo l'ultimo esempio del 'recupero' dei paesi asiatici nei confronti delle principali potenze industriali (vedi figura 2). La crescita delle esportazioni cinesi è stata sicuramente spettacolare, ma lo era stata anche quella del Giappone e delle tigri asiatiche nei decenni precedenti.

Ciò che rende la Cina (e l'India) fondamentalmente diversa è la presenza di grandi riserve di manodopera che in precedenza erano isolate dall'economia mondiale a causa dell'arretratezza economica e dell'autarchia.

L'occupazione totale in Cina è stimata in circa 750 milioni, corrispondente a circa una volta e mezza quella di tutta l'area OCSE e quasi dieci volte quella del Giappone e della Corea messe insieme; ma circa la metà è ancora nell'agricoltura che rappresenta un enorme riserva di manodopera. Le stime sul numero di persone che potrebbero abbandonare l'agricoltura, dove i redditi sono molto bassi, ed essere impiegate nell'industria e

² Questa conclusione richiede una conoscenza piuttosto seria. I profitti delle società finanziarie sono stati esclusi perché è molto difficile integrarli in questo quadro della contabilità nazionale. Questi sono aumentati drammaticamente negli Stati Uniti (vedi Glyn 2006 capitolo 3). Inoltre ci sono stati aumenti spettacolari dei 'redditi da lavoro' delle alte sfere (più notoriamente i compensi destinati ai CEO) e questi dovrebbero effettivamente essere inclusi nei profitti piuttosto che nella quota destinata ai lavoratori (vedere i dati in Gordon 2005).

Figura 2. Quote asiatiche delle esportazioni mondiali

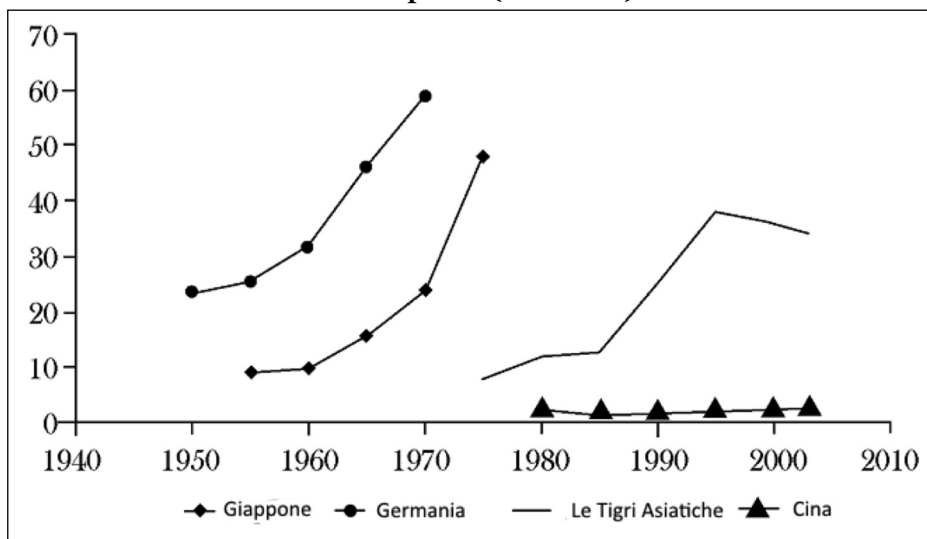
Fonte: WTO.

nei servizi delle città vanno dai 150 ai 300 milioni a seconda della scala temporale. Questi, insieme alle decine di milioni di sottoccupati urbani, costituiscono un esercito industriale di riserva di proporzioni assolutamente senza precedenti.

Il contrasto tra l'andamento della Cina e i primi episodi di 'recupero' (da parte dei lavoratori) verificatisi in precedenza è mostrato più brutalmente da ciò che sta accadendo ai salari. La figura 3 mostra che la Cina ha iniziato il suo picco di crescita con salari nella manifattura di gran lunga inferiori rispetto a quelli registrati in paesi che in passato sono stati protagonisti di una crescita dopo il 1945 – la Germania, il Giappone e le tigri asiatiche. Inoltre i salari della Cina espressi in dollari sono aumentati solo leggermente rispetto al livello degli Stati Uniti, malgrado il paese abbia vissuto più di due decenni di crescita economica estremamente rapida.

Nonostante sembri difficile che abbiano ricevuto dei benefici i milioni di lavoratori migranti impiegati nelle fabbriche cinesi per le esportazioni, nelle città i redditi reali sono mediamente aumentati. Tuttavia negli anni '80 e all'inizio dei '90 lo yuan cinese è stato più volte svalutato, cosa che ha fortemente impedito l'aumento dei salari espressi in dollari; nel 2002 i salari delle industrie manifatturiere erano ancora stimati a meno del 3% rispetto a quelli degli Stati Uniti (Bannister, 2005). Tuttavia, si sta manifestando attualmente una pressione per una rivalutazione dello yuan che spingerebbe verso l'alto i salari espressi in dollari, accentuando l'effetto dell'aumento dei costi all'interno del paese. Comunque a partire da questo livello

Figura 3. Andamento dei salari nella manifattura durante la fase di "recupero". (USA= 100)



Fonte: Bureau of Labor Statistics e calcoli dell'autore.

piuttosto basso, anche l'interesse composto sta si sta muovendo in modo estremamente lento; se in Cina i salari in dollari sono cresciuti di circa il 6% l'anno più velocemente che negli Stati Uniti, nel corso dei prossimi due decenni, i salari cinesi dovrebbero ancora ammontare solo ad *un decimo* rispetto al livello degli Stati Uniti nel 2025.

Quali saranno le conseguenze per i lavoratori del nord più ricco in seguito all'integrazione delle grandi riserve di manodopera nell'economia mondiale? Naturalmente è stata dedicata molta attenzione agli effetti che avrà sul commercio internazionale. Quali saranno i lavoratori del nord (del mondo) che verranno licenziati a causa delle importazioni dal sud? Quale sarà il paese tra quelli avanzati del nord del mondo) in grado di vendere in misura sufficiente per riuscire a pagare la marea sempre crescente di manufatti e servizi prodotti al sud con salari molto più bassi? La sostenuta rivalutazione delle monete dei paesi del sud alleggerirà la pressione competitiva sui produttori del nord, ma gli stessi consumatori del nord, interessati da questo fenomeno, non saranno più in grado di pagare prezzi pur così bassi per le importazioni.

Anche se questi problemi sono abbastanza gravi, esiste un'altra possibilità più inquietante. E se si verificasse una grande ondata di spese per investimenti reali dal nord al sud? Finora la straordinaria esplosione dell'accumulazione di capitale in Cina – lo stock di capitale cresce del 10% l'anno, circa

quattro volte più velocemente del nord – proveniva quasi interamente da fonti interne. La Cina si aggiudica gran parte sul totale degli Investimenti Diretti Esteri verso il sud, ma questa rappresenta ancora solo un decimo degli investimenti nazionali cinesi. L'afflusso totale di IDE (Investimenti Diretti verso l'Estero) verso il sud nel 2004 (per lo più dal nord) è stato solo del 3-4% degli investimenti nazionali dei paesi del nord in quello stesso anno. La debolezza dell'accumulazione di capitale nel nord negli ultimi anni non può essere imputata ad investimenti in uscita verso i paesi a bassi salari. Semplicemente non è abbastanza grande.

Ma il rivolo degli IDE dal nord al sud potrebbe trasformarsi in una alluvione? Le immagini televisive del macchinario della Longbridge, una grande fabbrica di automobili di Birmingham, mentre veniva imballato per essere spedito in Cina potrebbero essere un caso limite. Tuttavia, come ha sostenuto Richard Freeman (2005), la Cina sta producendo un gran numero di lavoratori altamente qualificati ma ancora relativamente poco costosi per cui le sue capacità di produzione non si limitano all'uso di lavoratori non qualificati a basso salario. Con un costo molto basso dei salari e, dei trasporti e delle comunicazioni in Cina, perché i produttori del Nord per mantenere il loro capitale sociale dovrebbero continuare ad investire al nord, per non parlare del caso volessero incrementarlo o addirittura aumentarlo? Se gli investimenti si dovessero esaurire, dove potrebbero trovare un posto di lavoro i lavoratori del nord? Quando vennero chiusi gli impianti di Longbridge, un ministro del governo venne mal consigliato e suggerì che i lavoratori dell'auto cercassero un lavoro alla Tesco³. Una risposta piuttosto sconcertante.

Non è troppo azzardato immaginare una stagnazione di lungo periodo dello stock di capitale nel nord dal momento che gli investimenti sui 'mercati emergenti' sono molto più profittevoli. Questo potrebbe provocare una forte pressione sull'occupazione e sulle condizioni di lavoro dei lavoratori del nord, anche in settori il cui trasferimento è impossibile (per esempio il commercio al dettaglio, l'istruzione, la pubblica amministrazione) molto ambiti da coloro che cercano lavoro. La pedina della contrattazione sarebbe nelle mani del capitale ad un livello che non si vedeva dai tempi della rivoluzione industriale. Si potrebbe verificare il fenomeno ipotizzato da Marx dovrebbe scomparire una quota di manodopera, che oscilla tra i 2/3 ed i 4/5, anche per l'emergere di un aumento del tasso di sfruttamento, dopo un secolo e mezzo dalla sua prima previsione.

A livello macroeconomico il calo della quota di forza lavoro comporterebbe delle conseguenze piuttosto sgradevoli. Come

³ Si tratta del supermercato Tesco di Birmingham. La Tesco PLC è una multinazionale britannica di prodotti alimentari e rivenditore merci più in generale, che ha sede a Chesnut, Hertfordshire, in Inghilterra, è il terzo più grande rivenditore al mondo per i suoi profitti (NdR).

aveva originariamente rilevato Malthus, chi sarebbe in grado di acquistare quei prodotti che nel caso di un aumento della produzione nazionale i lavoratori non potrebbero acquistare? Se gli investimenti interni sono modesti, come abbiamo considerato in precedenza, la domanda potrebbe essere mantenuta dalla combinazione di:

a) una quota crescente di tassazione sui profitti e sui redditi più elevati utilizzata per finanziare l'espansione dei servizi destinati alla collettività, come la sanità, l'istruzione e l'assistenza agli anziani;

b) un aumento dei consumi di lusso da parte di coloro che beneficiano di un aumento dei redditi derivati dai profitti oppure un aumento della retribuzione ai vertici della distribuzione del reddito.

Le implicazioni che derivano dalla applicazione di questi modelli alternativi sono molto diverse. Nel primo caso una quota crescente delle risorse verrà indirizzata verso la garanzia dei bisogni collettivi. Nel secondo caso una quota crescente dei lavoratori meno qualificati fornirebbe dei servizi non commerciabili all'élite dei ricchi⁴.

Il punto fondamentale è che le tendenze che emergono dall'economia mondiale sembrano destinate a riportare al centro della scena la questione più importante per gli economisti classici – in che modo cambierà la distribuzione dei redditi e quali saranno le implicazioni economiche e politiche?

Bibliografia

Allen, R. (2005), 'Capital Accumulation, Technological Change and the Distribution of Income in the British Industrial Revolution', Oxford University Dept of Economics Working Paper No 239.

Bannister, J. (2005), 'Manufacturing earnings and compensation in China'. *Monthly Labor Review*, August.

Freeman, R. (2005), 'What Really Ails Europe (and America): The Doubling of the Global Workforce'. *The Globalist* www.theglobalist.com June 3.

Glyn, A. (2006), *Capitalism Unleashed*, Oxford University Press, Oxford. (*Capitalismo Scatenato*, Editore Brioschi 2007)

Gordon, R. (2005) 'Where Did the Productivity Growth Go?' NBER Working Paper 11842.

<http://www.nber.org/papers/w11842.pdf>

Manning, A. (2004), 'We Can Work it Out: The Impact of Technological Change on the Demand for Low Skill Workers', CEP Discussion Paper No 640 June.

<http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dpo640.pdf>

⁴ Alan Manning (2004) ha constatato che negli Stati Uniti le prospettive di lavoro dei meno qualificati dipendono dal numero di coloro che sono i migliori consumatori nella loro città.

Il rapporto funzionale tra divisione del lavoro e outsourcing

di *Wilfred I. Ukpere e Mohammed S. Bayat*¹

¹ Journal of Social Sciences 32 (1) (2012).

Wilfred Isioma Ukpere insegna Psicologia Industriale e Gestione del personale presso l'Università di Johannesburg (Sud Africa). Molti dei suoi lavori sono consultabili presso il suo sito

<http://johannesburg.academia.edu/WilfredUkpere>

La sua email: UkpereW@cput.ac.za

Mohamed Sayeed Bayat dirige il Management College of Southern Africa (MANCOSA).

La sua email:

mohamedsaheed.bayat@staff.mancosa.co.za

Riassunto

Alcuni esperti riconoscono che la divisione del lavoro sia stata una fonte di ricchezza per le nazioni ma non prendono in considerazione i suoi effetti sui lavoratori. Tuttavia, altri sono del parere che l'aumento della divisione del lavoro riduce per la classe operaia le possibilità di scegliere il modo per guadagnarsi da vivere, l'effetto della divisione del lavoro porta quindi ad una diminuzione del valore dei singoli lavoratori. La divisione del lavoro trasforma le mansioni dei lavoratori sempre più obbligate e ripetitive e di conseguenza pregiudica la loro creatività invece di svilupparla. L'outsourcing invece, viene considerato un mezzo grazie al quale le imprese aumentano i profitti e fanno fronte alla concorrenza. Pertanto, le aziende che si rifiutano di rivolgersi verso l'esterno per output a basso costo potrebbero perdere i loro vantaggi competitivi a livello globale. In questo articolo si sostiene che la logica dell'outsourcing non può essere separata dalla logica della divisione del lavoro e viceversa.

Outsourcing significa semplicemente internazionalizzazione della divisione del lavoro. Considerando che la divisione del lavoro era localizzata, l'outsourcing avviene a livello globalizzato per garantire al capitale un ulteriore supporto per sfruttare il lavoro a livello globale.

Introduzione

Il management consiste nel realizzare progetti utilizzando le persone in maniera ordinata e organizzata. Nel corso degli anni questo compito ha assunto in momenti diversi forme diverse. Fin dalle prime attività di produzione al periodo attuale di globalizzazione, delle persone hanno utilizzato altre persone per raggiungere i risultati desiderati; tuttavia, nel corso degli anni questo criterio si è rivelato un compito facile per cui nel tempo sono emersi metodi diversi. Comunque, per questa trattazione, considereremo la reciprocità tra le logiche della divisione del lavoro e dell'outsourcing.

1. La logica della divisione del lavoro

Il celebre trattato di Adam Smith sulla 'divisione del lavoro' del 1776 (citato in Stoner e Freeman 1992: p. 312; vedi anche Boonzaier 2001: p.18) è stato considerato come un passo importante per l'utilizzo produttivo e ottimale dei lavoratori. Adam Smith nel 1850 (citato in Hackman e Oldham 1980: p. 47; Giddens 1993 p. 493; Boonzaier 2001: p.18) ha presentato una delle descrizioni più chiare e più antiche dell'applicazione della divisione del lavoro.

Analizzando il processo di produzione degli spilli nel suo famoso libro 'La Ricchezza delle Nazioni', Smith spiegava che: "Una persona che lavora da sola forse potrebbe fare venti spilli al giorno. Ma suddividendo la mansione in una serie di operazioni semplici, dieci operai in collaborazione tra loro attraverso un lavoro specializzato potrebbero produrre 48.000 spilli al giorno. Il tasso di produzione per lavoratore, in altre parole, è aumentato da 20 a 4800 spilli, ciascun operatore specializzato produce 240 volte più di quello che lavorava da solo". Così, Smith spiegava che l'aumento della produttività è essa stessa il risultato di tre processi: una miglior destrezza conseguente alla ripartizione tra i lavoratori di una mansione specializzata, un risparmio di tempo per il lavoratore che passa da uno strumento all'altro e la possibilità di creare e introdurre una tecnologia che viene stimolata dalla divisione del lavoro.

In maniera analoga, Charles Babbage (citato in Giddens 1993: p. 493) nel 1835 postulò: «*Nella produzione il progresso tecnologico può essere misurato dal grado con cui i compiti di ciascun lavoratore vengono semplificati e integrati con quelli degli altri lavoratori. Questo processo riduce il prezzo che i datori di lavoro devono pagare per l'assunzione dei lavoratori e il tempo necessario per imparare ogni mansione, inoltre indebolisce il potere contrattuale dei lavoratori e quindi mantiene bassi i costi salariali*».

Il taylorismo sembra essere in accordo con il punto di vista di Smith perché chiarisce come i processi industriali possono essere suddivisi in semplici operazioni che possono essere temporizzate e organizzate con precisione (Worsfold 2004: p.1). Taylor si preoccupava solo di migliorare l'efficienza nell'industria, ma senza prendere in considerazione la commercializzazione dei prodotti. 'La produzione di massa richiede mercati di massa' e l'industriale, Henry Ford, è stato uno dei primi a prenderne atto e a sfruttarne le potenzialità. Il fordismo è stato indicato come un sistema di produzione di massa legato alla cultura dei mercati di massa.

Henry Ford realizzò nel 1913 il suo primo impianto ad Hi-

ghland Park, Michigan, che produceva un solo prodotto – il modello T Ford – che consentiva l'introduzione di strumenti e macchinari specializzati progettati per funzionare con velocità, precisione e semplicità. L'innovazione più spettacolare di Ford fu la costruzione di una *'catena di montaggio'*, che era ispirata ai macelli di Chicago, dove gli animali venivano sezionati nelle varie parti su una linea in movimento. Ogni lavoratore alla catena di montaggio della Ford aveva un compito specifico, per esempio il montaggio delle maniglie delle porte sul lato destro, mentre le carrozzerie si muovevano lungo la linea. Il risultato di questo sistema fu strabiliante e fino al 1929, quando cessò la produzione del modello T, vennero prodotte quindici milioni di automobili e l'80% delle vetture di tutto il mondo erano state registrate negli Stati Uniti d'America (Giddens 1993: p. 494).

Il sociologo francese, Emile Durkheim, verso la fine del XIX secolo scrisse che maggiore è la divisione del lavoro più le persone devono dipendere l'una dall'altra divenendo sempre più unite tra loro (Biancospino 1981: p. 33). Così, Smith e il suo socio, senza considerare l'effetto negativo della divisione del lavoro sulla classe operaia, credevano che essa avrebbe portato all'efficienza e alla crescita, individuando la ricchezza della nazione nell'interazione tra una crescente divisione del lavoro e la dimensione dei rapporti di mercato.

Contrariamente alle opinioni viste, Marx (1818-1883) citato da Hawthorn 1981: p.33) nel 1818 e nel 1883 riteneva che la: «divisione del lavoro impoverisce il lavoratore fino a farne una macchina ... appena il lavoro comincia ad essere diviso ciascuno ha una sfera di attività determinata ed esclusiva che gli viene imposta e dalla quale non può sfuggire»; ed è per questo fatto che Marx (citato in Fine 1982: p.40) nel 1818 si oppone ulteriormente a Smith e a i suoi sostenitori:

«Ora ci si può immaginare, con Adam Smith, che questa divisione sociale del lavoro si distingua da quella di tipo manifatturiero solo soggettivamente, cioè per l'osservatore, che qua può cogliere con un solo sguardo in un solo luogo i molteplici lavori particolari, mentre là la dispersione di questi su grandi superfici e il gran numero delle persone occupate in ogni ramo particolare oscurano la visione del nesso che li riunisce. Ma che cos'è che produce il nesso fra i lavori indipendenti dell'allevatore di bestiame, del conciatore, del calzolaio? L'esistenza dei loro rispettivi prodotti come merci. E invece che cos'è che caratterizza la divisione del lavoro di tipo manifatturiero? Che l'operaio parziale non produce nessuna merce» (Il Capitale Libro I Sez IV Capitolo 12). La divisione del lavoro sul posto di lavoro può essere accettabile per i capitalisti

che nelle loro fabbriche sfruttano i lavoratori. Tuttavia, l'organizzazione sociale relativa alla divisione del lavoro è del tutto inaccettabile. Sulla base di ciò, Marx (citato in Fine 1982: p. 41) nel 1845 postulò *«La divisione del lavoro di tipo manifatturiero presuppone l'autorità incondizionata del capitalista su uomini che costituiscono solo le membra di un meccanismo complessivo di sua proprietà»*. In tal caso, Marx considera la divisione del lavoro (soprattutto in un luogo di lavoro capitalistico) come uno sfruttamento continuo dei lavoratori.

Nel sistema capitalistico il prodotto della divisione del lavoro è il 'plusvalore' attraverso aumenti di produttività a salari vergognosi, che riducono il valore del lavoro (Marx Libro I Cap. 12) Marx (citato in Greaves 1975: p. 212) nel 1844 ha ulteriormente affermato: *«La divisione del lavoro è causa delle difficoltà immediate dell'uomo. La divisione del lavoro è l'essenza stessa di tutto ciò che c'è di sbagliato nel mondo. È contraria alla vera essenza dell'uomo»*.

L'effetto della divisione del lavoro sul luogo di lavoro è la creazione di una gerarchia di professioni e di salari in relazione alle mansioni sempre più specializzate che vengono svolte. In molti casi, tuttavia, il lavoro del singolo diventa sempre più semplice anche perché con la pratica si è acquisita una certa destrezza. Pertanto, oltre alla creazione del lavoro specializzato qualificato, sorge una gran quantità di attività lavorative semplici, non qualificate assegnate a gran parte della classe lavoratrice (Worsfold 2004: p.1). Marx descrisse come l'introduzione del macchinario, che ha eroso lavoro, fece aumentare la divisione del lavoro e riuscì inoltre a dimostrare fino a che punto la produzione di macchinari utilizza la divisione del lavoro per ridurre il ruolo dei lavoratori nella produzione.

Marx (*Il Capitale* Libro I Cap.13) sosteneva che *«Mentre la manifattura incorporava i metodi di produzione esistenti per trasformarli attraverso l'utilizzo della cooperazione e della divisione del lavoro, il macchinario assume sempre maggiore importanza e trasforma il ruolo svolto dal lavoro nel processo di produzione. Nella manifattura, la divisione del lavoro comporta l'utilizzo di una serie di utensili specialistici da parte dell'operaio nella sua particolare mansione. L'introduzione del macchinario allontana il lavoratore dai propri utensili e quindi egli diventa uno strumento della macchina. Egli viene espropriato anche del compito semplice e specializzato che gli era stato dato dalla manifattura. I ritmi della macchina dettano i ritmi di lavoro. In breve, il macchinario si impossessa della divisione del lavoro creata dalla manifattura, la intensifica e la trasforma in una divisione dei compiti tra le parti del macchinario di cui il lavoro diventa un'appen-*

dice». In altre parole, non è più l'operaio che impiega i mezzi di produzione, ma è il mezzo di produzione che impiega l'operaio, finché il lavoro non diventa una appendice della macchina che egli stesso ha creato» (Leatt et al 1987: p. 204).

Inoltre, con l'intensificarsi della divisione del lavoro, la fonte del valore e del plusvalore diventa sempre più indefinita. In primo luogo, l'aumento della produttività è associato alla forza di un lavoro organizzato collettivamente e con la divisione del lavoro che danneggia le competenze di molti lavoratori. Pertanto, il capitale appare sempre più come la fonte di ricchezza, poiché ciò che è un guadagno per le forze produttive del capitale attraverso il lavoro collettivo, è una perdita per il lavoratore in termini di competenze, funzioni e controllo ormai obsoleti. Con l'uso crescente del capitale fisso e costante e con la sostituzione del lavoratore da parte della macchina, viene negato sempre di più il significato del lavoro, come fonte di valore, ma considerato semplicemente una fonte di valore tra le altre (Marx Cap.v1 1979 35).

Lo stesso Adam Smith, in seguito scrisse, con discernimento, anche sul degrado intellettuale del lavoratore in una società in cui la divisione del lavoro è molto avanzata. Smith (citato da Heilbroner 2002: p. 5) nel 1776 osservava: «rispetto alla intelligenza vigile del contadino, l'operaio specializzato diventa generalmente stupido ed ignorante per quanto possa diventare un essere umano». Smith andò oltre affermando che con l'avanzata della divisione di lavoro vi è la tendenza nella società commerciale verso la corruzione delle «virtù intellettuali, sociali e marziali dei suoi cittadini» (*La Ricchezza delle Nazioni* cap. V, citato da Alvey 1998: p. 1433). Questa 'lebbra' (la divisione del lavoro) è un male collettivo così grave che lascia le persone 'mutilate' e deformate nel loro carattere (*La Ricchezza delle Nazioni* cap. V, citato in Alvey 1998: p.1433). Pertanto con l'aumento della divisione del lavoro (specializzazione), per i lavoratori si restringe la gamma di scelta di come provvedere al proprio sostentamento (Pasricha 2005: p.233). L'esito della divisione del lavoro è una diminuzione del valore (in termini di destrezza e remunerazione) dei singoli lavoratori (Hooker 1999: p.2). Come conseguenza della crescente divisione del lavoro, le attività dei lavoratori diventano sempre più limitate e monotone, così invece di sviluppare le forze creative dell'uomo, queste si dissolvono, facendo degenerare le persone nell'"idiozia" e nel "cretinismo" (Leatt et al 1987. p.204; Heilbroner 2002: p.5).

Risulta facile dimostrare che la crescente divisione internazionale del lavoro contribuisce a far aumentare le performance dell'economia mondiale, mentre allo stesso tempo si ignora il suo effetto sulla classe operaia, cioè la redistribuzione di que-

sta performance. A questo proposito, Martin e Schumann (1997: p.231) ritengono che: *«l'integrazione del mercato mondiale è molto efficace economicamente, ma, in assenza di un intervento statale, la macchina economica globale (la divisione del lavoro), è tutt'altro che efficiente nel distribuire la ricchezza prodotta; il numero di perdenti supera di gran lunga il numero dei vincenti».*

La divisione del lavoro introduce la disuguaglianza tra le diverse occupazioni e genera la divisione tra i lavoratori, che si traduce in una disuguaglianza sociale che divide la società in ricchi e nullatenenti, governanti e governati, sfruttatori e sfruttati (Leatt et al 1987. p. 205). Nella visione di Marx, la divisione del lavoro contrappone un uomo al suo compagno; crea le differenze di classe e distrugge l'unità del genere umano (Greaves 1975: pp. 212-213).

Pertanto nel capitalismo la divisione del lavoro equivale alla creazione di una classe di salariati spossessata dei mezzi di produzione e costretta a diventare un'appendice della macchina (Marx Vol 1, 1976; Fine, 1982; Leatt et al. 1987; Miles, 1987). Marx osserva che l'introduzione delle macchine (una conseguenza della divisione del lavoro) è uno stadio di sviluppo del capitalismo. A suo parere, la manifattura ha spinto molti capitalisti all'accumulazione e questa capacità è stata rafforzata dall'introduzione del macchinario che richiedeva enormi costi di finanziamento, che in passato andavano al di là della capacità di raccogliere fondi attraverso il risparmio e l'accumulazione di capitale. Una nuova tendenza della riorganizzazione del capitale si realizza attraverso chiusure, acquisizioni e accorpamenti/fusioni, e il sistema dei crediti bancario è stato utilizzato come un ulteriore strumento di tale accumulazione (Fine 1882: p. 45). Inoltre, un maggiore stimolo alla produzione fornito da un'enorme automazione si può ottenere solo eliminando la concorrenza tra i capitali sempre realizzata in precedenza attraverso metodi arretrati: tagli, ridimensionamenti, re-engineering e, naturalmente, attraverso la logica dell'outsourcing. A questo punto, la trattazione si sposterà verso quest'ultimo aspetto, al fine di spiegare la sua reciprocità con la divisione del lavoro.

2. La logica dell'outsourcing

L'outsourcing o "approvvigionamento" estero degli input è un aspetto importante della globalizzazione della produzione ed è per questo motivo che l'outsourcing viene indicato a volte come la globalizzazione della produzione. È un dato di fatto, non esiste prodotto dei nostri tempi che non contenga alcuni

componenti che vengono dall'estero. Questo metodo di produzione si è sviluppato così rapidamente che è diventato difficile risalire alla nazionalità della maggior parte dei prodotti. Infatti, Salvatore (2004: p 544) affermò: «*La Honda Accord, prodotta in Ohio, deve considerarsi americana? Che dire del mini furgone Chrysler prodotto in Canada, soprattutto ora che la Chrysler è stata acquisita dalla Daimler-Benz (Mercedes)? È americana una Toyota o una Mazda del Kentucky che utilizza il 50% di pezzi importati dal Giappone? Sta chiaramente diventando sempre più difficile definire ciò che è americano e le opinioni divergono ampiamente. Ci si potrebbe legittimamente anche chiedere se questa domanda è rilevante in un mondo che è sempre più interdipendente e globalizzato. Oggi la corporation ideale è fortemente decentrata per consentire alle unità locali di sviluppare prodotti che si adattino alle culture locali, tuttavia, è molto più centralizzata nel suo nucleo per poter coordinare le attività di tutto il mondo*».

In effetti, l'outsourcing è diventato per le corporation un requisito per realizzare maggiori profitti e una risposta alla concorrenza sulle importazioni (Feenstra e Hanson 1996: 4). In questo caso, le imprese che rifiutano di rivolgersi all'estero per ottenere input a basso costo potrebbero perdere la loro competitività a livello locale e internazionale in una situazione globalizzata. Salvatore (2004: p. 544) ha inoltre sostenuto che la necessità di essere competitivi, «... è la ragione per cui, nella metà degli anni '80, 625 dollari degli 860 necessari per produrre un PC IBM rappresentano le parti e i componenti fabbricati dalla IBM al di fuori degli Stati Uniti o acquistati da produttori esteri. L'acquisto di input a basso costo è probabile che in futuro continuerà ad espandersi rapidamente, favorito da joint venture, accordi per avere la licenza e altri di tipo collaborativo, ma senza capitale di rischio; tutto ciò rappresenta uno degli aspetti più dinamici nel contesto economico globale di oggi». Secondo Roger Herman, del The Herman Group (Greensboro, North Carolina, Stati Uniti d'America) (citato da Nel et al 2004: p.589), «*L'outsourcing è un sistema che continuerà ad avere il ruolo che ha attualmente*»; in realtà, l'outsourcing è aumentato considerevolmente nel corso degli ultimi due decenni. Ad esempio, tra il 1972 e il 1990, gli input intermedi importati in Gran Bretagna da soli hanno subito un aumento dal 5,3 all' 11,6% (Feenstra e Hanson 1996: p.4). Prove consistenti dimostrano che l'outsourcing si è diffuso tra i produttori più moderni. Ad esempio, la Nike impiega negli Stati Uniti solo 2.500 persone per il marketing e per servizi di altro genere rispetto alle circa 75.000 impiegate in Asia per la produzione di scarpe che vengono riacquistate dalla

Nike. Inoltre, la General Electric degli Stati Uniti importa attualmente dalla Samsung in Corea tutti i forni a microonde che vengono commercializzati con il suo marchio (Magaziner e Pankin 1998; Klein 2001). L'outsourcing si è anche affermato come un'attività importante in settori come le calzature (Yoffie e Gomes-Casseres 1994; Adams et al 2005), prodotti tessili (Gereffi 1993; Legrain 2002) ed elettronici (Alic e Harris 1986 citati in Anderton e Brenton 1998 p.2). Gli esempi che abbiamo visto dimostrano che l'outsourcing viene applicato sia ai prodotti finiti che agli input intermedi (Anderton e Brenton 1998: p.2).

Riflettendo sul significato di outsourcing, Anderton e Brenton (1998: 5) hanno affermato che *«l'outsourcing si verifica nelle aziende che riescono ad ottenere dei benefici dai bassi costi salariali dei paesi in cui sono relativamente abbondanti il lavoro e le moderne tecniche di produzione, in cui il processo di produzione di un prodotto può essere suddiviso in una serie di attività distinte, spostando all'estero le sezioni della produzione ad alta intensità e a bassa specializzazione, ma continuando a svolgere al loro interno le attività intensive altamente qualificate, e, una volta completate le attività a bassa qualifica, le merci dei paesi a bassi salari vengono quindi importate e utilizzate come input intermedi oppure vengono vendute come prodotti finiti»*. Quindi, l'outsourcing comprende le parti e i componenti provenienti dal lavoro eseguito all'estero con contratti di lavoro fatti da altri. Un'altra categoria di outsourcing comprende inoltre beni che sono stati prodotti interamente dai subappaltatori, dove l'impresa che ha fatto outsourcing assegna il suo marchio al prodotto finito. Un esempio di questo genere di outsourcing risulta evidente dalla comunicazione fatta dal presidente della divisione americana della Levi Strauss, John Ermatinger (citato in Klein 2001: p.195): *«Il nostro piano strategico in Nord America è quello di concentrarci intensamente sulla gestione del marchio, sul marketing e sul design del prodotto come mezzo per soddisfare l'abbigliamento casual e le esigenze dei consumatori. Spostando una parte significativa della nostra produzione dagli Stati Uniti e dal Canada ai subappaltatori di tutto il mondo riusciremo a garantire alla società una maggiore flessibilità per allocare risorse e capitali con il suo marchio. Questi passaggi sono fondamentali se vogliamo rimanere competitivi»*. La stessa Klein (2001: p.198) ha osservato *«da El Paso a Pechino, da San Francisco a Jakarta, da Monaco di Baviera a Tijuana, i marchi globali stanno addossando le responsabilità della produzione ai loro appaltatori; hanno semplicemente detto loro di fare delle cose che non valgono*

un fico secco, e di renderle a buon mercato, quindi la maggioranza dei soldi viene pagata per il marchio, rendendo così il prodotto veramente a buon mercato». Infatti, dare in appalto ad un'impresa straniera la produzione di beni che sono stati progettati e distribuiti dalle società di un paese avanzato, è diventata una forma importante di outsourcing.

Un altro tipo di outsourcing comprende il lavoro fatto da altri utilizzando impianti per l'assemblaggio del prodotto situati all'estero. Attualmente, i servizi di assemblaggio rappresentano ampie quote delle importazioni negli Stati Uniti. Ad esempio, le importazioni da impianti di assemblaggio all'estero costituiscono il 42,2% delle importazioni statunitensi dal Messico (Feenstra e Hanson 1996: p.4-5). Pertanto, nel contesto della globalizzazione e della necessità di reagire alla concorrenza, le strutture organizzative stanno tornando al "centro", consolidandone le funzioni, mentre quelle secondarie vengono eliminate o date in outsourcing (Bendix 2005: 408). Quindi, Kirkbride (2001: p.77) ha osservato che *«I meriti delle grandi corporation altamente integrate che occupano numerosi stadi della catena del valore sono stati ridotti a favore del 'centro il centro, il centro'. Questa tradizionale rinnovata saggezza ha decretato che nella struttura organizzativa debbano essere concentrate tutte quelle attività dalle quali si può trarre un significativo vantaggio competitivo. Qualsiasi attività 'non-core' dovrebbe essere data in outsourcing».*

In effetti, per quanto riguarda l'economia globale, relativamente alla manifattura l'outsourcing è diventato la nuova economia di scala internazionale. Salvatore (2004: p544) ha osservato che *«Come negli anni '80, quando le aziende erano costrette a razionalizzare le loro operazioni all'interno di ogni paese, oggi si trovano ad affrontare la sfida di integrare le operazioni dell'intero sistema di produzione in tutto il mondo per trarre vantaggio dalle nuove economie di scala a livello internazionale. La cosa importante per l'azienda è di concentrare su di se quelle parti che sono indispensabili per la sua posizione competitiva rispetto alla successiva generazione di prodotti e dare tutto il resto in 'outsourcing' a fornitori esterni al fine di avere un vantaggio produttivo ben preciso».* Su questa chiave, la Klein (2001: p. 197) ha dichiarato: *«Molte imprese attualmente bypassano completamente la produzione e invece di produrre esse stesse i prodotti nelle proprie fabbriche, se li fanno 'arrivare', ed è quello che fanno le corporation con le industrie delle risorse naturali come l'uranio, il rame o tronchi d'albero. Chiudono le fabbriche esistenti appaltando la produzione, per lo più all'estero e, dato che i posti di lavoro se ne vanno via, se ne va via con loro anche qual-*

cosa d'altro ossia la vecchia idea che un imprenditore sia responsabile della propria forza lavoro».

In realtà, l'origine dell'outsourcing potrebbe essere ricondotta a due importanti rivoluzioni che si sono verificate nel mondo del business, vale a dire quella delle Multi National Corporation (MNC) e della vendita al "dettaglio". Nel primo caso, la rivoluzione delle MNC ha permesso al business di imparare ad utilizzare le innovazioni high-tech integrandole nella mobilità dei sistemi di produzione a livello globale. Inoltre, le attività delle MNC sono state il primo ambito in cui il capitale è stato in grado di introdurre la concorrenza internazionale sul lavoro che, infatti, ha provocato, in maniera significativa, degli effetti negativi sui salari, sull'occupazione e sulla sindacalizzazione (Bronfenbrenner 2000; Bronfenbrenner e Luce 2004). La seconda rivoluzione, quella del commercio al dettaglio, è stata collegata a una serie di nuovi modelli di approvvigionamento basati sui discount di grandi dimensioni. La prima fase di questa rivoluzione si farebbe risalire a 40 anni fa con la nascita dei discount di grandi dimensioni come Wal-Mart, fondata nel 1962 (Palley 2006: 2). Durante questa fase, il modello di business si basava principalmente sull'approvvigionamento interno e i punti vendita di grosse dimensioni acquistavano dal produttore nazionale più conveniente. Questi esercizi commerciali hanno generato la concorrenza tra i produttori a livello nazionale, a tal punto che, per esempio, le imprese della California sono state costrette a competere con quelle di New York. Questa rivalità nazionale attraverso prezzi più bassi è stata utile perché tutti i fornitori erano localizzati e gestiti all'interno della stessa sfera territoriale. Tuttavia ha anche portato, in una certa misura, ad una concorrenza spietata arrivando ad esercitare pressione su alcuni produttori perché si spostassero verso gli Stati del sud non sindacalizzati e senza 'diritti del lavoro', dove era molto più difficile organizzare i lavoratori e il costo del lavoro era inferiore (Palley 2006: p.2).

Tuttavia, la fase più contestata di questa rivoluzione è iniziata negli anni '80, quando i grandi discount iniziarono ad uscire dai confini territoriali per dare in outsourcing beni e servizi. La conseguenza di questa nuova tendenza fu che i fornitori degli Stati Uniti non erano più in concorrenza all'interno del paese, ma entravano in una concorrenza internazionale. Così, la California, non era più solo in concorrenza con New York, ma i produttori statunitensi venivano ora costretti a competere con le aziende della Cina, dell'Indonesia e del Messico. Secondo Palley (2006: p. 2) «*La logica economica di questo modello di approvvigionamento globale è semplice. Setacciare il mondo per trovare il fornitore più conveniente*

e a costi più bassi – il cosiddetto ‘China price’ – e quindi richiedere ai fornitori e ai lavoratori degli Stati Uniti di allinearsi ad esso se vogliono mantenere il loro business».

Tuttavia, oggi l'outsourcing non è solo una sostituzione del commercio al dettaglio, ma si è spostato al settore della produzione e dei servizi. In realtà, la produzione e i servizi, nei paesi avanzati, sono attualmente impegnati a trasferire offshore le loro attività (diventando transnazionali e mobili) al fine di competere con le imprese low cost, dei paesi in via di sviluppo. Feenstra e Hanson (1996: p. 5) riportano che sono sempre di più le imprese transnazionali che sono impegnate ad utilizzare in misura sempre maggiore l'outsourcing. Ad esempio, la Compaq Computer Corporation acquista i componenti per i personal computer dalle sue filiali estere e da fornitori stranieri e in entrambe i casi la Compaq importa componenti che in precedenza produceva all'interno. Quindi, entrambe queste forme di outsourcing influenzeranno sicuramente la gamma di attività che Compaq avrebbe realizzato con le sue produzioni a livello locale. Un altro esempio è quello della Texas Instruments, che alcuni anni fa ha introdotto un impressionante processo di programmazione del software a Bangalore in India e che è stata emulata da altre multinazionali americane. Attualmente, Motorola, IBM, AT&T, e molte altre aziende high-tech hanno recentemente spostato all'estero gran parte della loro ricerca di base, inoltre l'IBM ha dichiarato nel 2004 che per ridurre i costi avrebbe trasferito all'estero circa 7.500 posti di lavoro high-tech (Salvatore 2004: p.545).

Così, l'outsourcing può essere visto come un'applicazione del modello di approvvigionamento del settore delle vendite al dettaglio ai settori produttivi e ai servizi, e questo sviluppo è stato accelerato dalla innovazione tecnologica e dai progressi dell'informatica, della comunicazione elettronica e di Internet (Streeten 2001: p.45). Chanda (2004: p.3) ha ribadito: «*In un certo senso, l'ultima fase dell'outsourcing è semplicemente il risultato della bolla di Internet. Migliaia di chilometri di cavi in fibra ottica e connessioni a banda larga, introdotti negli anni del boom, hanno collegato gran parte del mondo con connessioni ad alta velocità. La diminuzione della crescita delle capacità di immagazzinamento e le trasmissioni ad alta velocità (la scansione digitale è attualmente di 200 pagine al minuto), hanno fatto sì che tutto possa essere digitalizzato e inviato ovunque per l'elaborazione*». Allo stesso modo, Palley (2006: p.3) ha commentato: «*A causa dei progressi nella comunicazione elettronica e di Internet, molti servizi che prima non erano commerciabili ora lo sono diventati. Questi includono la manutenzione di base del computer e la programma-*

zione del software, la gestione fiscale e contabile, la progettazione architettonica e le chiamate telefoniche. Anche le vendite al dettaglio sono potenzialmente commerciabili, come ci ha dimostrato il successo del modello di business Amazon.com». In effetti, aziende di tutti i tipi sono ora impegnate nell'outsourcing e vogliono anche dei fornitori che riescano a soddisfare il cosiddetto 'China price' e queste dinamiche, anche se hanno avuto origine nel commercio al dettaglio, hanno ormai eroso posti di lavoro e salari nel settore manifatturiero e nei servizi.

L'outsourcing, infatti, garantisce prezzi bassi, ma a spese dei lavoratori (Palley 2006: p.2) e a questo proposito, per i lavoratori americani, Chanda (2004: p.2) ha osservato: *«Agli operai da sempre molto diffidenti nei confronti dell'outsourcing, si sono aggiunti i programmatori, gli ingegneri e gli impiegati e i media riportano continuamente molti esempi. Un programma della CNN ha iniziato una campagna contro l'outsourcing, compilando un elenco, ricavato dal web, di aziende (finora un totale di 326) che vengono accusate di "esportare l'America" di "spostare all'estero i posti di lavoro degli americani, o di impiegare manodopera a basso costo all'estero, invece dei lavoratori americani».* Anderton e Brenton (1998: p.5) ritengono che gli scambi con i paesi a basso salario tramite l'outsourcing, sposteranno sicuramente l'occupazione del lavoro meno qualificato verso quello qualificato dei paesi avanzati ed eserciterà all'interno delle industrie una pressione per far diminuire i salari e l'occupazione dei lavoratori meno qualificati.

Anche se in precedenza si credeva che l'outsourcing era la risposta delle imprese alla concorrenza globale, dagli anni '80 in poi risulta chiaro che la maggior parte delle multinazionali vi ha fatto ricorso per contrastare alcune delle rigidità determinate dalle disposizioni governative di alcuni paesi. La maggior parte delle multinazionali l'ha utilizzata perché garantiva dei margini di manovra contro i lavoratori da un punto di vista legale, tuttavia, permangono numerose insidie quando si adottano tali modalità di outsourcing, in particolare quando vengono trasferiti lavori qualificati. In tali situazioni, i datori di lavoro, sul lungo periodo, possono scoprire che la decisione di sfruttare l'outsourcing non è così conveniente come avevano previsto (Bendix 2005: pp.493-494). La ripercussione negativa di questo tipo di outsourcing, può essere esemplificata da due società americane che producono componenti dell'auto, la Visteon e la Delphi, rispettivamente già consociate della Ford e della General Motors. La Visteon e la Delphi inizialmente erano in concorrenza a livello nazionale, ma quando la

Ford e la General Motors annunciarono nel 2005 la loro intenzione di optare per l'outsourcing verso società low cost al fine di raggiungere il 'China price' per essere competitive a livello mondiale, sia la Visteon che la Delphi, a causa di salari sindacali più alti e dei benefit garantiti negli Stati Uniti, entrarono nella gara eliminando posti di lavoro e spostando la produzione all'estero, in particolare verso la Cina. Tuttavia, nel lungo periodo, entrambe si resero conto delle difficoltà associate a questa modalità di outsourcing e nell'ottobre del 2005, la Delphi è fallita (Palley 2006: p.3).

In realtà, questa tendenza all'aumento dell'outsourcing è iniziata dopo la recessione del 1987, quando le aziende furono costrette ad introdurre delle misure per ridurre i costi così da far aumentare i profitti. Con il trasferimento della produzione all'estero, la tecnologia dell'alta velocità di trasmissione delle immagini e delle comunicazioni ha contribuito a ridurre i costi nelle applicazioni del software, nell'elaborazione dei dati, nella contabilità e nei servizi al cliente. Oltre alle innovazioni high-tech, c'è stato anche un aumento del numero dei revisori dei conti di lingua inglese, ingegneri e studenti di economia provenienti dalle università a basso costo di paesi come l'India. Per molti di questi nuovi laureati i call center sono stati il primo passo nel mercato del lavoro, mentre in realtà, molti di essi sono disposti a guadagnare una piccola parte di ciò che i loro omologhi guadagnano in America e in Europa ed è questo il motivo principale per cui la maggior parte delle multinazionali si è precipitata negli uffici del cyber spazio in India (Chanda 2004: 4). Attualmente, la maggior parte delle multinazionali sono diventate 'costruttori virtuali' e anche se il design dei loro prodotti e il marketing vengono fatti nei loro paesi d'origine, la produzione vera e propria si svolge in regioni a basso costo, come la Cina o il Messico (Chanda 2004: p.3). Kirbride (2001: p. 77) ha commentato: *«Molto è stato scritto circa l'avvento delle 'corporation virtuali' che esisterebbero solo come marchio. I problemi relativi al mercato del lavoro dovevano essere superati grazie alla diffusione delle nuove tecnologie dell'elettronica»*.

Il lato positivo di questa storia è che paesi come l'India sono stati catapultati nel XXI secolo attraverso la creazione di reti ad alta velocità, trasformando in modo efficace il loro cyberspazio in uffici virtuali per l'Occidente. In questo caso, un dipendente comodamente seduto a Chennai, in India, è in grado di esaminare sullo schermo del suo computer l'immagine di un reclamo per l'assicurazione medica in Occidente e compilare il modulo per l'elaborazione. Alla luce di ciò, Andrew Grove, CEO della Intel Corporation (citato da Chanda 2004:

p.3) ha dichiarato: *«Da un punto di vista tecnico e produttivo, l'ingegnere seduto a 6000 miglia di distanza potrebbe anche essere nella scrivania dell'ufficio più vicino e sulla rete locale»*. Questo è sicuramente un lavoratore invisibile, disposto a lavorare per una piccola frazione del salario medio degli Stati Uniti e che ha eroso posti di lavoro in America, infatti, McKinsey (citato da Chanda 2004: p.2) ha previsto che entro il 2008 i servizi di IT e il lavoro back-office cresceranno in India di cinque volte e daranno lavoro a quattro milioni di persone.

Questo rappresenta effettivamente il segnale che la tendenza all' aumento dei servizi in outsourcing verso paesi a basso costo continuerà senza sosta a scapito dei lavoratori dei servizi nei paesi avanzati. A questo proposito, Chanda (2004: p. 4) replicava: *«Una paura ci tormenta, ossia che, dati i vantaggi sui costi e la disponibilità illimitata di lavoratori competenti, i posti di lavoro che ora stanno lasciando gli Stati Uniti non possano più tornare. I risparmi ottenuti dalle aziende attraverso l'outsourcing ridurranno i prezzi al consumo e faranno aumentare i profitti degli azionisti, ma senza necessariamente creare lavoro nel paese d'origine. La classica soluzione del problema relativo alla perdita dei posti di lavoro, provocata dalla tecnologia, era quello di promuovere programmi di istruzione e riqualificazione, ma, se alla fine di un collegamento a banda larga è disponibile un numero illimitato di lavoratori con competenze simili per un decimo dello stipendio, il rimedio di un buon libro di testo in economia non può funzionare. Ci saranno ovviamente molti posti per lavori d'ufficio che richiedono un contatto diretto con il cliente e con un team, ma quei lavori che possono essere svolti in maniera isolata entrano sempre più in gioco in un mercato del lavoro globale»*. Infatti, il lavoro che in precedenza veniva fatto negli Stati Uniti e negli altri paesi industrializzati, ora viene fatto ad un costo inferiore in diversi paesi in via di sviluppo e questo non riguarda solo il lavoro alla catena di montaggio degli operai comuni ma comprende quei lavori che richiedono conoscenze di informatica e di ingegneria di alto livello.

Negli Stati Uniti generalmente si pensava in passato che sarebbe stato trasferito all'estero solo il lavoro non qualificato, lasciando agli americani i posti di lavoro ben pagati nei settori non produttivi. Tuttavia, la IBM ha recentemente dislocato milioni di posti di lavoro impiegatizio verso paesi come l'India e la Cina dichiarando che tali scelte avrebbero migliorato la sua capacità competitiva, avrebbero tenuto bassi i costi per i consumatori americani e avrebbero aiutato lo sviluppo delle nazioni più povere e conservata tutta l'occupazione degli Stati Uniti attraverso miglioramenti della produttività e aumenti

della ricchezza della nazione nel suo complesso. Tuttavia, questa logica non riesce a placare le crescenti preoccupazioni di molti politici e dei lavoratori negli Stati Uniti e in altri paesi avanzati coinvolti in questo fenomeno. Questo è il motivo per cui è stato previsto che l'outsourcing si tradurrà in disoccupazione, in un risentimento contro gli stranieri negli Stati Uniti e nella tendenza verso un sindacalismo di ritorsione (Greenhouse 2003: p.1). Tuttavia, nonostante la preoccupazione per le ripercussioni, la IBM ha continuato con i suoi piani di outsourcing che interessano migliaia di posti di lavoro. Secondo il direttore dell'ufficio relazioni con i dipendenti della società, Tom Lynch (citato da Raynor 2003: p.4) *«Questo cambiamento ci colpisce esattamente dritto in mezzo agli occhi. Non vogliamo stare indietro e rifiutarci di 'farlo' perché sarebbe un grosso problema. I nostri concorrenti lo stanno facendo per cui dobbiamo farlo anche noi»*. Allo stesso modo, Salvatore (2004: p.545) ha commentato: *«La globalizzazione della produzione e del mercato del lavoro è importante e lo è in maniera inevitabile perché fa aumentare l'efficienza; inevitabile perché la concorrenza internazionale lo richiede. Oltre ai ben noti continui guadagni derivanti dalla specializzazione nella produzione e nel commercio, la globalizzazione porta alla possibilità di guadagni sempre più rilevanti grazie all'estensione delle attività in tutto il mondo e principalmente all'utilizzo più efficiente del capitale e della tecnologia là dove sono più produttivi, altrimenti saranno i concorrenti a farlo per cui la società perderebbe i suoi mercati e potrebbe anche essere costretta a chiudere. Per lo stesso motivo, le imprese devono dare in outsourcing il lavoro dei servizi o impiegare manodopera all'estero dove è più conveniente o più comodo»*. Tuttavia, un dirigente della società di computer ha espresso la preoccupazione secondo la quale: *«Una volta che quei lavori lasciano il paese, non potranno tornare mai più»* (YaleGlobal 2007: p. 4).

Mentre John Ermatinger nel tentativo di giustificare la decisione di chiudere ventidue fabbriche della Levi e di licenziare più di 16.000 lavoratori, ha dichiarato: *«Per quanto riguarda ciò che ritiene la società quei 16.310 posti di lavoro sono esuberanti rispetto a quanto viene pagato per il prodotto e vengono sostituiti da appalti sparsi in tutto il mondo. Gli appaltatori eseguiranno le stesse mansioni delle fabbriche della vecchia Levi ma i lavoratori non saranno mai assunti dalla Levi Strauss»* (Klein 2001: p.201). In effetti, la maggior parte degli americani si sono definitivamente resi conto solo ora che in tutto il mondo esiste la disponibilità di una forza lavoro estremamente competitiva in grado di svolgere il proprio

lavoro in modo più efficiente a costi molto più bassi, così, anche il settore dei servizi non è immune dalla concorrenza globale e dall'outsourcing. Per esempio, più di 3.500 lavoratori della Giamaica sono collegati agli Stati Uniti attraverso antenne paraboliche per effettuare le prenotazioni aeree, per il rilascio dei biglietti, per rispondere alle chiamate dei numeri verdi e inseriscono i dati per le compagnie aeree degli Stati Uniti ad un costo molto più basso rispetto ai lavoratori americani. Pertanto, anche coloro che sono altamente qualificati e professionali non vengono risparmiati dalla concorrenza che si attiva con l'outsourcing (Martin e Schumann 1997; Matthews, 1998).

Nei paesi avanzati l'outsourcing della produzione è la causa del declino della domanda di lavoro e dei salari tra i lavoratori semi-qualificati e non qualificati (Streeten 2001: p.45). Per esempio nell'era dell'outsourcing, le aziende di tutta la Silicon Valley hanno eliminato molti posti di lavoro a tempo indeterminato e hanno appaltato i contratti di lavoro alle agenzie per il lavoro temporaneo, dove sono pochi o addirittura non esistono benefit (Bacone 1996; Burbach 2001: p. 55). L'occupazione regolare nelle grandi imprese informatiche, come la Sun, la Hewlett-Packard e la Apple, ristagna o è in declino, mentre queste stesse aziende danno in subappalto per molti dei loro componenti a produttori che pagano i propri dipendenti il 30% in meno (Benner, 1998: p.32). In effetti, la maggior parte dei lavoratori si è trasformata in liberi professionisti e una certa parte venderà i propri servizi attraverso una rete internazionale di intermediari (Nel et al 2004: pp. 589-90).

Pertanto, l'outsourcing potrebbe essere uno dei principali responsabili dell'aumento della disuguaglianza nei paesi avanzati e, a questo proposito, Feenstra e Hanson (1996: p.1) hanno sottolineato che dalla fine degli anni '70, i salari dei lavoratori meno qualificati degli Stati Uniti sono diminuiti drasticamente sia in termini reali sia rispetto ai salari dei più qualificati. Spesso vengono avanzate due spiegazioni fondamentali per l'apparente trasferimento all'estero della domanda di lavoratori poco qualificati nel Regno Unito e in altri paesi industrializzati. In primo luogo il progresso tecnico che fa risparmiare lavoro relativamente qualificato ha provocato una riduzione della domanda di lavoratori non qualificati, in secondo luogo con l'aumento del commercio con nazioni che hanno un abbondante approvvigionamento di manodopera poco qualificata e bassi salari, è diminuita la domanda di lavoratori poco qualificati nei paesi industrializzati più avanzati (Anderton e Brenton 1998: p. 1). Quindi, se non si prende in considerazione l'outsourcing viene a mancare un canale importante at-

traverso il quale il commercio colpisce la domanda di lavoro relativa ai diversi tipi di professionalità (Feenstra e Hanson 1996: p.1). Perciò, quando le imprese utilizzano l'outsourcing, restringono la gamma di attività svolte nelle industrie nazionali, che nelle singole fabbriche portano ad una riduzione della domanda di lavoratori meno qualificati (Feenstra e Hanson 1996: p.6). In tal caso, l'outsourcing potrebbe avere un effetto negativo sulle possibilità economiche dei lavoratori meno qualificati all'interno dei paesi sviluppati (Anderton e Brenton 1998: p.18), cosa che potrebbe spiegare il motivo per cui non sono stati reintegrati quei lavoratori che negli Stati Uniti furono ridimensionati nel corso degli anni '80 (Feenstra e Hanson 1996: p.8).

Le perdite di posti di lavoro appaiono più inquietanti per tre ulteriori motivi. I teorici del libero scambio, Stolper e Samuelson (1941 citati in Palley 2006: p.4) hanno da tempo stabilito che quando un paese ricco in cui abbonda il capitale si impegna nel libero scambio con un paese povero in cui abbonda il lavoro a buon mercato, nel paese ricco i salari diminuiscono. Pertanto, combinando l'approvvigionamento su scala globale con la globalizzazione della produzione, il nuovo sistema mette in moto l'effetto Stolper-Samuelson (Palley 2006: p.4). Quindi, una spiegazione di come il commercio con i paesi a bassi salari possa far abbassare relativamente i salari e l'occupazione dei lavoratori non qualificati delle industrie che sono all'interno, viene fornita dal concetto di 'outsourcing' (Palley 2006: p.4).

L'outsourcing giustifica pienamente l'aumento del 51,3% relativo alla quota dei salari dei lavoratori non produttivi e di conseguenza nei paesi avanzati favorisce sostanzialmente l'aumento della domanda di lavoratori non produttivi, cosa che non dovrebbe sorprendere più di tanto dal momento che la nuova misura di outsourcing costituisce una stima molto più diretta di quanto le industrie trasferiscono le attività produttive all'estero (Feenstra e Hanson 1996: 7). Ad esempio, il prezzo delle importazioni dai paesi a bassi salari, rispetto al prezzo dei prodotti nel Regno Unito spiega in parte l'aumento delle disuguaglianze in questo paese. Per cui questo fenomeno relativo ai prezzi potrebbe rappresentare la 'minaccia' di una maggiore concorrenza dei paesi a bassi salari derivante dalla rivalutazione della moneta del Regno Unito. Così, l'alternativa di una riduzione del costo del lavoro attraverso l'outsourcing potrebbe avere anche incoraggiato altre imprese ad applicare quelle misure che limitano il salario e che forse eliminano l'occupazione dei lavoratori meno qualificati per rimanere competitive nei confronti dei paesi a basso salario.

Allo stesso tempo, questa 'minaccia' potrebbe aver reso molto più facile per le imprese ottenere degli accordi con la loro forza lavoro per la realizzazione di tali misure (Anderton e Brenton 1998: pp.17-18). Nel Regno Unito i salari relativi e l'occupazione dei lavori poco qualificati hanno subito una drastica diminuzione nel corso degli anni '80: le entrate reali del decile superiore di sesso maschile sono aumentate ad un ritmo cinque volte superiore di quelle relative al decile più basso di sesso maschile (OECD 1993: p.157). allo stesso tempo il tasso di disoccupazione dei maschi meno qualificati è passato dal 6,4% a metà degli anni '70 al 18,2% alla metà degli anni '80, mentre, nello stesso periodo, il tasso di disoccupazione dei maschi qualificati è passato solo dal 2,0 al 4,7% (Nickell 1996 citato in Anderson e Brenton 1998: p.3).

Inoltre, l'outsourcing si è profondamente radicato nel settore dei servizi provocando un'ondata di ridimensionamenti, la crescita del quale continuerà ad essere motivo di ulteriore preoccupazione nei paesi avanzati. Ad esempio, negli Stati Uniti oggi, il dissenso verso l'outsourcing non è come quello degli ultimi decenni quando i processi di produzione lasciavano l'America per lidi più economici. Allora una certa opposizione venne smorzata dalla prospettiva che i lavoratori degli Stati Uniti potessero salire *'in alto nella scala sociale'* dato che il paese stava subendo una transizione verso un'economia di servizi. Tuttavia, gli strati superiori di questo settore in crescita nell'economia degli Stati Uniti sono attualmente in pericolo. Contrariamente agli anni '90, quando la fase dei licenziamenti di massa venne più che compensata dalla creazione di 22 milioni di nuovi posti di lavoro, il processo di creazione di posti di lavoro sembra attualmente essere piuttosto lento (Chanda 2004: p.2). Mandel (citato in Raynor 2003: p.2) nel 2003 ha ribadito: *«Due anni fa, la perdita di posti di lavoro nell'auto e nei settori della produzione con lavori ben pagati ha scatenato i timori di una fuga verso l'estero dell'economia degli Stati Uniti. Tuttavia, pur essendo stata dolorosa, la perdita di tali posizioni, la forte crescita economica e l'innovazione hanno creato un numero maggiore e migliori posti di lavoro in sostituzione di quelli persi. Ora, molti economisti sostengono che lo stesso processo è in corso nel settore dei servizi e in effetti si stanno perdendo alcuni lavori come quello dei programmatori o degli ingegneri che possono essere fatti allo stesso modo ma per molto meno dall'altra parte del mondo. Ma, con lo sviluppo dell'economia americana, l'innovazione creerà nuovi posti di lavoro altamente remunerativi. Altri, però, sostengono che l'outsourcing dei lavori altamente qualificati nei servizi è profondamente diversa e crea dei rischi*

maggiori per l'economia degli Stati Uniti».

Secondo la Forrester, una società privata di ricerca sull'Information Technology, a partire dal 2000 negli Stati Uniti sono stati trasferiti all'estero quasi 400.000 posti di lavoro nei servizi. Nel corso dell'ultimo decennio, le prime 25 società britanniche hanno distrutto più di 200.000 posti di lavoro nel settore manifatturiero, e hanno acquisito, o creato, oltremare, un numero di posti di lavoro di proporzioni simili (Matteo 1998: p.385). La Forrester ha sostenuto inoltre che entro il 2015, saranno delocalizzati circa 3,3 milioni di posti di lavoro nel settore americano dei servizi. Preoccupato per gli eventi più recenti Don Manzullo, un deputato dell'Illinois che in precedenza aveva presieduto il comitato della Camera degli Stati Uniti sullo Small Business, ribadiva: «*Cosa possiamo dire ad un laureato, o ad un ingegnere professionista, o a un architetto, o ad un commercialista, o a un informatico cosa farà dopo? Dove gli diciamo di andare?»* (Chanda 2004: p.4).

In effetti, l'outsourcing globale impone dei nuovi cambiamenti economici la cui soluzione richiede una nuova serie di istituzioni. Il compito viene complicato dai problemi legati alla mancanza di istituti di regolamentazione a livello globale ed ai cambiamenti nei rapporti di forza tra governo e corporation transnazionali globali che rendono difficile l'emanazione delle riforme necessarie. L'eminente ricercatore e scrittore, il dottor Craig Roberts, ha espresso la sua amarezza nei confronti della logica corrente ed ha sostenuto che: «*Il commercio implica reciprocità. Si tratta di una strada a doppio senso. Non vi è reciprocità nell'outsourcing, solo l'esportazione dei lavori del paese ... se non vengono forniti finanziamenti per il know-how aziendale, il capitale e la tecnologia si spostano a livello globale, trovano vantaggi nei paesi con una massa di manodopera a basso costo istruita e qualificata, che non viene ancora sfruttata*» (Roberts 2003 citato in Raynor 2003: p.2). Di fronte a un quadro del genere, l'ex candidato del Partito democratico alla presidenza degli Stati Uniti, il senatore John Kerry, ha criticato le società di dare in outsourcing i posti di lavoro americani, soprannominandole "società Benedict Arnold", intendendo riferirsi al traditore più vituperato della Guerra di Indipendenza americana. Durante la sua campagna presidenziale, Kerry ha affermato: «*Le aziende non potranno più sorprendere i loro lavoratori con foglietti rosa al posto delle buste paga; esse saranno obbligate a dare tre mesi di preavviso ai lavoratori se i loro posti di lavoro dovessero essere spostati all'estero*». (Chanda 2004: p.3). Il Dr. Alfie Kohn è del parere che l'outsourcing sia dannoso e ritiene che se venisse abbandonato questo modello di concorrenza spietata

anche la produttività potrebbe subire un miglioramento. (Cattin 2003 citato in Raynor 2003: p. 4).

Attualmente, negli Stati Uniti è stata introdotta dallo Stato una serie di leggi contro l'outsourcing e il Senato americano ha preso in considerazione il divieto di dare in outsourcing i progetti finanziati dal governo (Chanda 2004: p.2). Anche se, in precedenza, le politiche in materia di immigrazione hanno fatto molto per mantenere milioni di lavoratori del Terzo Mondo lontani dalle coste dei paesi industrializzati, tuttavia, la sfida di una vera e propria forza lavoro globale richiederà una nuova strategia di sviluppo globale. Naturalmente, il protezionismo commerciale potrebbe sembrare plausibile nell'ordine attuale, ma le soluzioni del passato non possono risultare efficaci in un'era postindustriale (Chanda 2004: p.4). Infatti, prima o poi, le imprese potrebbero rendersi conto che stanno scambiando gli interessi di lungo termine con i guadagni a breve termine grazie a profitti immediati. In realtà, la maggiori imprese che praticano l'outsourcing, possono finalmente scoprire che sarebbe stato più saggio scegliere alternative diverse per proteggere il loro patrimonio di conoscenze e i propri lavoratori, piuttosto che cercare in giro per il mondo dei lavoratori a reddito sempre più basso. Potrebbero arrivare a rendersi conto che il loro vero vantaggio strategico deriva dalla massimizzazione della conoscenza e dallo sfruttamento delle idee sul lungo termine, invece della massimizzazione del taglio dei costi del personale ora per realizzare dei guadagni a breve termine (Raynor 2003: p. 5).

Inoltre, Dapice (citato in YaleGlobal 2004: p.1) ha sostenuto che non è realistica la tesi secondo la quale l'outsourcing permette a centinaia di migliaia di persone dei paesi in via di sviluppo, come il Vietnam, di guadagnare un salario, uscire così dalla povertà ed acquistare i beni prodotti all'estero. In realtà, la maggior parte dei lavoratori in quelle nazioni povere non possono permettersi le merci che hanno prodotto per le corporation transnazionali nei loro paesi, tanto meno quelli prodotti all'estero. Inoltre, la maggior parte dei lavori dislocati nelle nazioni del Terzo Mondo sono di bassa qualità, a buon mercato, e non arrivano al Terzo Mondo nella stessa forma con cui hanno lasciato il Mondo Industrializzato. Questo, comporta un impoverimento globale del valore del lavoro. Inoltre, i paesi del Terzo Mondo non hanno bisogno di posti di lavoro a buon mercato o svalutati perché questi non hanno mai portato allo sviluppo e alla crescita della regione, si sta verificando solo un drenaggio delle loro risorse umane.

Ciò che è più necessario per i paesi poveri è la cancellazione dei loro debiti, le riparazioni e di aiuti per lo sviluppo e per le

spese più generali. Bisognerebbe consentire loro di creare posti di lavoro per le loro popolazioni piuttosto che farsi sfruttare dai cosiddetti procacciatori di posti di lavoro che pagano salari di pura sussistenza.

Conclusione

La divisione del lavoro nella produzione nasconde il ruolo dei lavoratori nella produzione di valore e di plusvalore. Nella divisione sociale del lavoro, l'occultamento viene rafforzato. Il confinamento di ogni singolo lavoratore ad una particolare mansione, all'interno di un particolare settore, rende impossibile una visione diretta della realizzazione di pluslavoro. Pertanto, con lo sviluppo della divisione sociale del lavoro, la fonte di profitto dal pluslavoro continuerà ad essere sempre meno trasparente. Allo stesso modo l'outsourcing nasconde il ruolo del lavoro nella produzione di plusvalore. Pertanto, l'outsourcing, l'esternalizzazione, l'approvvigionamento dall'estero, la globalizzazione della produzione e qualunque altro termine si voglia utilizzare, non rappresentano altro che la divisione dei lavoratori (discussa in precedenza) che ha assunto una dimensione internazionale. Considerando che in precedenza la divisione del lavoro era localizzata, attualmente è stata internazionalizzata e globalizzata per fornire ai capitali un sostegno ulteriore per sfruttare il lavoro a livello globale. Quindi, la logica dell'outsourcing non può essere separata dalla reciproca logica della divisione di lavoro.

Bibliografia

- Adams M, Burger P, Mageni G, Titus T, Truter J 2005. *The Relationship between Globalisation, Internationalisation and Unemployment*. Unpublished Article Prepared for CPU.
- Alvey JE 1998. "Adam Smith's three strikes against commercial society". *International Journal of Social Economics*, 25 (9).
- Anderton B, Brenton P 1998. "Outsourcing and Lowskilled Workers in the UK". Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR), *Working Paper No.12*.
- Bacon D. 1996. "The New Face of Union Busting". Da <http://dbacon.igc.org/Unions/02ubusto.htm> (Consultato il 10 Giugno 2004).
- Bendix S 2005. *Industrial Relations in South Africa*. Cape Town: Juta.

Benner C 1998. *Growing Together or Drifting Apart: A Status Report on Social and Economic Wellbeing in Silicon Valley*. Washington: Working Partnerships and Economic Policy Institute.

OECD Employment Outlook, July 1993.

Boonzaier B 2001. *Revision of Job Characteristics Model*. D.Tech Thesis.Cape Town: Cape Technikon.

Bronfenbrenner K 2000. "Uneasy Terrain: The Impact of Capital Mobility on Workers, Wages, and Union Organising" *Report Prepared for the US Trade Deficit Review Commission, Washington*.

Bronfenbrenner K, Luce S 2004. "The Changing Nature of Global Restructuring: The Impact of Production Shifts on Jobs in the US, China, and Around the Globe". *Report Prepared for the US- China Economic and Security Review Commission, Washington*.

Burbach R 2001. *Globalisation and Postmodern Politics: From Zapatistas to High Tech Robber Barons*. London: Pluto.

Chanda N 2004. "Outsourcing Debate- Part II: Challenge of Virtual Office-Space Needs Long-term.Solutions, Not Election Year Quick Fix". *YaleGlobal*, 27 Febbraio, 2004.

Dowd D (Ed.) 2002. *Understanding Capitalism: Critical Analysis from Karl Marx to Amartya Sen*. London: Pluto.

Fine B 1982. *Theories of the Capitalist Economy*. London: E. Arnold.

Feenstra RC, Hanson GH 1996. *Globalization, Outsourcing and Wage Inequality*. Cambridge MA: NBER Publications.

Gereffi G 1993. "The role of big buyers in global commodity chain: How US retail networks affects overseas production patterns". In: G Gereffi, M Korzeniewicz (Eds.): *Commodity Chain and Global.Capitalism*. Westport CT: Praeger.

Giddens A 1993. *Sociology*. 2nd Edition. Cambridge: Polity Press. (*Fondamenti di Sociologia* Il Mulino 2006)

Greaves BB (Ed.) 1975. *Free Market Economics: A Basic Reader*. Irvington on Hudson, N. Y.: Foundation for Economic Education.

Greenhouse S 2003. "IBM Explores Shift of White-Collar Jobs Overseas". *The New York Times*, 22 July, P. 1.

Hackman JR, Oldham GR 1980. *Work Redesign*. Philippines: Addison-Wesley.

Hawthorn R 1981. *Asking about Society*. Cambridge: Cambridge University Press.

Heilbroner R 2002. Adam Smith. From <http://www.kat/history/Eco/SmithAdam.htm>. (Consultato 5 Settembre 2004).

Hooker R 2004. *Capitalism*. From <http://www.wsu.edu.8080/glossary/capital.htm> (Consultato

19 Gennaio 2004).

Kirkbride P (Ed.) 2001. *Globalization: The External Pressures*. Chichester: John Wiley.

Klein N 2001. *No Logo: No Space, No Choice, No Job*. London: Flamingo. (*No logo. Economia globale e nuova contestazione*, Milano, Baldini & Castoldi, 2001).

Kumar P 2000. *Personnel Management and Industrial Relations*. Meerut: Kadar Nath Ram Nath.

Leatt J, Kneifel T, Nurnburger KB (Eds.) 1986. *Contending Ideologies in South Africa*. Cape Town: David Philip.

Legrain P 2002. *Open World: The Truth About Globalisation*. London: Abacus. (*Un Mondo aperto: la verità sulla globalizzazione* Edizioni Il Sole 24 ore, 2003)

Magaziner K, Patinkin M 1989. "Fast heat: How Korea won the microwave war". *Harvard Business Review*, January-February.

Martin H-P, Schumann H 1997. *The Global Trap: Globalisation and the Assault on Prosperity And Democracy*. Pretoria: HSRC. (*La trappola della globalizzazione. L'attacco alla democrazia e al benessere*, Bolzano, Edition Raetia, 1997).

Matthews R 1998. "The myth of global competition and the nature of work" *Journal of Organisational Change Management*, 11(5).

Marx K 1976. (*Il Capitale*. Critica dell'economia politica, Roma, Editori Riuniti, 1964).

Miles R 1987. *Capitalism and Unfree Labour: Anomaly or Necessity*. New York: Tavistock.

Nel PS, Van Dyk PS, Haasbroek GD, Sono TJ, Werner A. 2004. *Human Resources Management*. Cape Town: Oxford University Press.

Palley T. 2006. "The Economies of Outsourcing: How Should Policy Respond?" FPIF, Policy Report. From <http://www.fpif.org/fpifxt/3134>. (Consultato 16 Novembre 2006).

Pasricha A 2005. *WTO, Self-reliance and Globalisation*. New Delhi: Deep and Deep.

Raynor W 2003. "Outsourcing Jobs Off-shore: Short and Long- Term Consequences". From <http://www.network.com/Pages/Opinion/Raynor/Outsourcing%20Consequences.html>. (Consultato 16 Gennaio 2007).

Salvatore D 2004. "Growth and poverty in a globalizing world". *Journal of Policy Modeling*, 26.

Slabbert A 1996. "Capitalism at the crossroads". *International Journal of Social Economics*, 23 (9).

Stoner JAF, Freeman RE 1992. *Management*. 5th Edition. Englewood Cliffs, N.J: Practice Hall.

Streeten P 2001. *Globalisation: Threat or Opportunity?*
Copenhagen: Copenhagen Business School.

Worsfold A 2004. "Scientific Management: Arguing for Maximum Profitability (or Taylorism)". From
<http://www.change.freeuk.com/learning/business/taylorism.html>. (Consultato 10 Marzo 2004).

YaleGlobal 2004. "Outsourcing Debate, Part II" From
<http://www.yaleglobal.yale.edu/display.article?id=3422>.
(Consultato 20 Dicembre 2006).

YaleGlobal 2004. "Outsourcing Debate- Part III." From
<http://www.yaleglobal.yale.edu/display.article?id=3442>.
(Consultato 5 Novembre 2006).

YaleGlobal 2007. "IBM Explores Shift of White-Collar Jobs Overseas". From
<http://www.yaleglobal.yale.edu/display.article?id=2142>.
(Consultato 17 Febbraio 2007).

Yoffie DB, Gomes-Casseres B 1994. *International Trade and Competition*. New York: McGraw-Hill.

Siti Web di Interesse

(elenco in continuo ampliamento)

Generali

Marchandise.

Eccezionale punto di partenza dotato di link a una quantità inverosimile di siti :
hussonet.free.fr/ecocriti.htm

Countdown

www.countdowninfo.net/

Statistiche

Mondo

Penn World Tables

www.rug.nl/research/ggdc/data/pwt/pwt-8.1

USA

US Bureau of Economic Analysis

www.bea.gov/

US Bureau of Labor Statistics

www.bls.gov/

Federal Reserve

www.federalreserve.gov/research.stlouisfed.org/fred2/
www.federalreserve.gov/releases/z1/Current/

Unione Europea

Eurostat

ec.europa.eu/eurostat

European Central Bank

www.ecb.europa.eu/

Ameco Database

ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm

Economisti

Michel Husson

hussonet.free.fr/

Anwar Shaikh

sites.google.com/a/newschool.edu/anwar-shaikh/

Emmanuel Saez

elsa.berkeley.edu/~saez/

Andrew Kliman

akliman.squarespace.com/

Guglielmo Carchedi

marx2010.weebly.com/

Michael Roberts

thenextrecession.wordpress.com/

Claudio Katz

katz.lahaine.org/

Robert J.Gordon

economics.weinberg.northwestern.edu/robert-gordon/indexmsie.html

Dani Rodrik

drodrik.scholar.harvard.edu/

Jacques Gouverneur e Marcel Roelandts

Capitalism & Economic Crises,

<http://www.capitalism-and-crisis.info/en/Welcome/New>.

Ben Fine,

<https://www.soas.ac.uk/staff/staff30940.php>.

Ricerca

Economic Policy Institute

www.epi.org/
www.stateofworkingamerica.org/

Research on Money and Finance

www.researchonmoneyandfinance.org/

Scepa

www.economicpolicyresearch.org/

Peri

www.peri.umass.edu/

Cepal

www.eclac.cl/

Bis

www.bis.org/

Working Papers

econpapers.repec.org/paper/

Berlin School of Economics and Law

www.ipe-berlin.org/index.php?id=veroeffentlichungen&L=1

Levy Economics Institute of Bard College

www.levyinstitute.org/

Zero Hedge

www.zerohedge.com/

Countdown. Studi sulla crisi

Da troppo tempo assistiamo alla mancanza di un'opposizione teorica e pratica al sistema economico capitalistico e in gran parte gli intellettuali che frequentano i dibattiti nei mass media costantemente si propongono come salvatori del modo di produzione che domina la vita quotidiana dei lavoratori. La crescita economica diviene sempre più un miraggio e la produzione mainstream sull'economia e sulle misure da adottare è fatta di luoghi comuni fini a se stessi. Nell'avanzante caos le teorie economiche dominanti e le analisi che da esse derivano hanno perso ogni senso dimostrando, in maniera ancor più spettacolare del passato, di essere solo giustificazioni ideologiche dello stato di cose esistente.

In tali condizioni si è deciso di produrre una serie di raccolte dal titolo *Countdown* Studi sulla Crisi, per favorire l'approfondimento da parte di coloro che sono realmente interessati alla critica della attuale situazione. Nelle pubblicazioni di *Countdown* Studi sulla Crisi vengono proposti degli studi che vanno a toccare gli aspetti fondamentali del capitale nelle diverse forme in cui si esprime. Precisiamo che tale produzione costituisce solo un contributo scientifico fornito a coloro che intendono comprendere le dinamiche del declino del modo di produzione capitalistico, per indirizzare l'analisi critica verso l'evidenza empirica, in contrasto con le impressioni di carattere soggettivamente deduttivo.

Sono state già pubblicate due volumi di testi cui possiamo fare riferimento per sviluppare ulteriori approfondimenti:

VOLUMI I E II

- Il primo volume *Countdown* contiene 5 articoli sugli aspetti fondamentali della Great Recession che ha colpito i paesi economicamente più sviluppati.

- Il secondo volume contiene dieci saggi che spaziano su vari argomenti. Il mito del progresso tecnico che maschera una stagnazione di fondo, tesi argomentata da Laurence Reynolds e Bronislaw Szerszynski; un articolo di George Labridinis sul concetto di denaro quasi-mondiale attraverso i mutamenti nella composizione delle riserve monetarie internazionali che mette in discussione la tesi diffusa del dominio del dollaro sui mercati globali; l'analisi di William Lazonick che riprende la teoria della *financialisation* in una sua forma abbastanza diffusa e sostiene che la vasta e crescente riacquisizione delle proprie azioni da parte delle corporation americane tende a manipolare il mercato borsistico e a garantire guadagni speculativi molto elevati nelle alte sfere del top management; Shaikh e Ragab propongono un nuovo indice della distribu-

zione del reddito; Peter Nolan e Jin Zhang illustrano un esame delle dimensioni delle società cinesi in rapporto ai loro concorrenti internazionali nei paesi cosiddetti avanzati; Cyrus Bina sostiene una critica all'idea prevalente secondo cui la politica internazionale e le guerre contemporanee sono in qualche modo collegate alla dipendenza dal petrolio mediorientale; Mylène Gaulard analizza i problemi del mercato immobiliare cinese e sostiene che in Cina si è formata un'enorme bolla speculativa; Michel Husson fornisce un'analisi generale dell'economia greca; Duncan Foley propone una nuova misura del reddito nazionale reale applicata all'economia americana; infine Claus Germer esamina la tesi delle cosiddetta "economia solidale", mostrando che si regge su basi illusorie, perché coloro che la praticano "dimenticano" che l'ambiente circostante alle unità considerate solidali è capitalistico e non può quindi permettere a queste di sopravvivere.

IN PREPARAZIONE

Countdown studi sulla crisi volume IV.

Possiamo anche anticipare che *Countdown* studi sulla crisi volume IV sarà incentrato sulle nuove condizioni dei lavoratori in seguito alle "ristrutturazioni" avviate nelle industrie di vari paesi e sulla critica di miti quali la robotizzazione e la globalizzazione.

VOLUMI MONOGRAFICI

La redazione di *Countdown* studi sulla crisi propone anche una serie di volumi monografici (vedi elenco nella pagina 2 di questo volume):

1. "Sviluppo e declino dell'economia sovietica", una raccolta di studi di grande interesse sui vari aspetti dell'economia sovietica nel suo sviluppo e nel suo declino fino alla forma attuale.
2. "La politica economica e la finanza di guerra del nazional-socialismo", dedicato alla politica economica dei nazional-socialisti nella fase di preparazione alla guerra. Esso contiene contributi originali e praticamente assenti nel panorama degli interventi maggiormente diffusi sull'argomento.
3. "Il mistero del drago: la dinamica economica della Cina" contiene contributi di grande valore che analizzano i fondamentali di un sistema ormai definito dai più "socialista di mercato", una definizione priva di senso.

Chiunque desideri ricevere copia dei volumi I e II di *Countdown* studi sulla crisi deve rivolgersi a:

- antonio.pagliarone@fastwebnet.it
- balda.demarco@gmail.com.