La new economy alla prova dei fatti

Michel Husson

***Bandiera Rossa* 15-16, Feb.-Marzo 2002**

http://www.ecn.org/bandierarossa/ex-rivista/dossier/economia_capitalista/layout/layout3.html
« Apres la nouvelle économie », *Variations* n°3, 2002 http://hussonet.free.fr/apres.pdf

La breve storia della «nuova economia» potrebbe essere narrata come il racconto di un'illusione. Per un certo numero di anni, alcuni hanno creduto di aver trovato il modo di liberarsi dalle leggi dell'economia capitalista e di fare fortuna grazie soltanto al proprio spirito imprenditoriale. Questi semidei si sono innalzati molto in alto nel cielo, portati da correnti ascensionali borsistiche, ma questo non ha fatto che rendere più brutale la loro caduta. In un certo modo, la fine della «nuova economia» è anche la cronaca di questa caduta annunciata. Nel loro intimo, molti attori o commentatori della saga nutrivano qualche dubbio che l'euforia potesse durare eternamente, ma ogni trimestre che passava sembrava confermare la validità di questo nuovo corso e il fenomeno si estendeva tanto più rapidamente in quanto, in questo gioco, chi guadagna di più è chi sa ritirarsi per ultimo, appena prima della svolta.

Uno dei maggiori punti di forza della «nuova economia» è una forma di autointossicazione. Chi vince al primo tentativo al casinò diventerà un frequentatore abituale dei luoghi. Il giovane dirigente di start-up, che tira su milioni di franchi per un vago «concetto» è vittima di un miraggio analogo. Queste illusioni private assumono una consistenza tanto più grande in quanto sono diffuse, amplificate e trasformate in un nuovo dogma dalla stampa. Nel 1998 o 1999, un articolo che spiegasse «perché la cosa non può durare» era più o meno impubblicabile e in ogni caso pressoché inascoltabile. Qualsiasi uccello del malaugurio avrebbe visto i suoi argomenti annientati dall'esempio contrario di quei giovani imprenditori, ebbri del loro successo. Anche nel campo della teoria un premio ricompensa ciò che è nuovo e sensazionale. Mettere l'accento sulle navità valorizza più che cercare pazientemente, e faticosamente, gli elementi di continuità dietro la vetrina pubblicitaria delle mutazioni. Da un punto di vista metodologico, il principio del dubbio sistematico è evidentemente la posizione adeguata quando si tratta di identificare e distinguere con precisione il contorno delle mutazioni, ma se l'obiettivo è di teorizzare alla bell'e meglio il cambiamento, allora si è indotti a battezzare «mutazione» tutto ciò che non si capisce e a trasformare così la propria ignoranza in un nuovo concetto.

Le poche osservazioni che precedono non permettono certo di capire appieno perché sia stato possibile dare a un certo numero di meccanismi, manifestamente squilibrati e poco durevoli, la veste di leggi intangibili di questa famosa «nuova economia». Alcuni interrogativi molto elementari, che vale la pena di riprendere uno per uno, restavano senza risposta. Li riprendiamo qui, esaminando uno alla volta quelli che si potrebbero definire i cinque miti della «nuova economia»: valore, crescita, finanza, salario, Impero.

Il mito del valore

Tanto vale cominciare da quanto ci sarebbe di veramente nuovo nella «nuova economia» e andare alla radice dell'onda ideologica che ha suscitato: le nuove tecnologie renderebbero obsoleto il valore-lavoro. La determinazione del valore delle merci da parte del lavoro socialmente necessario non corrisponderebbe più alla realtà dei rapporti sociali di produzione. Quel che viene identificato come realmente nuovo nella «nuova economia» è proprio questa perdita di sostanza della legge del valore che induce una mutazione profonda, o addirittura un autosuperamento del capitalismo. Le nuove tecnologie introdurrebbero nella produzione delle merci quattro grandi trasformazioni: funzione della conoscenza, immaterialità, riproducibilità, indivisibilità.

Il tema dell'immaterialità: si riferisce tanto ai processi di lavorazione quanto al prodotto stesso. Una buona parte delle merci della «nuova economia» è fatta di beni e servizi immateriali, o dotati di un supporto materiale ridotto alla sua espressione più semplice. Si tratti di un software o di un file di musica registrata o ancor meglio di un'informazione, la merce tende a diventare «virtuale». Tutto ciò è vero, almeno in parte, ma sprovvisto di qualsiasi implicazione teorica pertinente. Una costatazione di questo tipo non può turbare che i sostenitori di un marxismo primitivo in cui, secondo un preteso materialismo, la merce è una cosa. L'ascesa dei servizi avrà permesso se non altro di liquidare questa forma vetusta di incomprensione della forma valore. Ciò che costituisce la merce è un rapporto sociale largamente indipendente dalla forma concreta del prodotto. È merce quanto viene venduto come mezzo per realizzare un capitale.

Il ruolo della conoscenza viene invocato in termini molto simili da teorici che pretendono di superare Marx. Ma anche qui, povero Marx! Dopo avergli prestato la tesi secondo cui la merce è una cosa, ora gli si fa dire che il lavoro è un gesto. La sua teoria sarebbe quindi ridotta a mal partito dall'attività intellettuale dei lavoratori e l'economia della conoscenza invaliderebbe la teoria del valore lavoro. Bisogna dunque supporre che questa si applichi soltanto a una «economia dell'ignoranza» in cui migliaia di braccia battono sull'incudine (senza pensare troppo) per produrre oggetti di ferro. Ma il lavoro dell'informatico salariato sfuggirebbe decisamente a questa teoria obsoleta. I partigiani dell'economia della conoscenza danno qui prova di una grande ignoranza dell'economia. Come se l'osservazione che il capitalismo può appropriarsi dell'insieme dell'attività e delle forze produttive incarnate nel lavoratore concreto costituisse una scoperta! Marx ha scritto su questi argomenti pagine impressionanti che fanno piazza pulita delle banalità dei suoi «superatori». Questi, da Negri a Drucker (1) passando per Rifkin, dicono in fondo la stessa cosa, falsa, sulla questione, vale a dire che la conoscenza è un nuovo fattore di produzione che farebbe saltare il braccio di ferro tra capitale e lavoro.

La riproducibilità illimitata

Un'altra caratteristica della «nuova economia» è la riproducibilità a costi bassissimi di un numero crescente di merci. Detto in modo semplificato, tali merci necessitano di un investimento molto grande nella loro concezione, mentre la loro produzione è poi quasi gratuita. Dall'ultimo CD di Michael Jackson alla più recente molecola anti Aids, si possono dare numerosi esempi. Ciò entra in contraddizione con la logica della redditività del capitale a causa di un'altra vera novità. Una volta che il prodotto è stato concepito, l'impegno di fondi non è più necessario per i nuovi arrivati, pirati di software o fabbricanti di farmaci generici. In questo caso la situazione non è come, per esempio, con i prodotti dell'alta moda o le acconciature dei capelli: si possono copiare il modello o il processo, ma ciò non riduce i costi di produzione nella stessa proporzione: bisogna ancora fabbricare effettivamente l'abito e fare il taglio dei capelli e dotarsi delle necessarie attrezzature. Il marchio, il prestigio, e la pubblicità riusciranno, più o meno bene, a rendere redditizio l'impegno iniziale di fondi. Ma con i nuovi prodotti il fenomeno cambia di natura. Chi potesse copiare e vendere i suoi programmi a prezzo di costo, conquisterebbe il mercato e annienterebbe gli investimenti di Microsoft. La «nuova economia» è quindi il regno del brevetto della proprietà intellettuale rafforzata, e delle innovazioni regressive, che cercano di annullare le possibilità dell'innovazione precedente, in particolare in materia di «copiabilità» dei prodotti. Che cosa se ne deve concludere? Che il calcolo mercantile e la legge del valore sono sorpassati e che si entra irresistibilmente nel regno dell'abbondanza e della gratuità? La tecnica ci permetterebbe dunque di superare il capitalismo in maniera morbida, con una grande quantità di piccole innovazioni che lo priverebbero poco a poco della sua sostanza. Il capitale e l'impresa sarebbero solubili nella conoscenza e nella comunicazione, e tutta una serie di discorsi profetici non esitano a spingere all'estremo, e quindi all'assurdo, tali tendenze osservabili.

Per risparmiarsi le cantonate ricorrenti di questa prospettiva, occorre adottare un punto di vista un pochino più dialettico, consistente nel dire due cose insieme. Prima proposizione: certo, le cose cambiano! Le trasformazioni sono innegabili e non ci faremo prendere a sostenere che non c'è «niente di nuovo sotto il sole». Ma appunto, ed è la seconda proposizione, le trasformazioni devono passare per la centrifuga capitalista. Si conserva solo ciò che serve al pieno sviluppo della merce, e tutte le potenzialità reali implicite nelle innovazioni devono essere formattate per entrare nel misero stampo della merce. Il fatto è che le nuove tecnologie presentano pericoli temibili per il capitalismo, in primo luogo, la gratuità dei prodotti e la polivalenza del lavoro.

La gratuità, o almeno la distribuzione sulla base di una tariffa pubblica, è la conseguenza razionale della struttura di costi caratteristica della «nuova economia», con spese molto forti a monte e costo individuale praticamente nullo. A monte si trova una spesa socializzata che può essere l'impegno dei fondi necessari per produrre una nuova molecola o la retribuzione ragionevole di artisti non più pagati a prestazione; a valle la distribuzione fatta in base a tariffe che hanno ormai solo un rapporto elastico con i costi. Nella stessa produzione, le trasformazioni del lavoro rendono possibile una nuova estensione della polivalenza e la padronanza da parte dei lavoratori dell'insieme del processo di lavoro.

Si può quindi sviluppare la riflessione sulle maniere socialmente più efficaci per sfruttare fino in fondo il potenziale della «nuova economia», cosa che è tutto il contrario di una posizione che tenda a negare la sua novità. Ma che non si venga a dire che si tratta di un processo lineare di superamento del capitalismo, o che questo funziona già adesso in base a leggi diverse dalla cara vecchia legge del valore lavoro. Al contrario, questo sistema resiste alle innovazioni e si sforza di piegarle alle esigenze della regolazione mercantile; il capitalismo non si trasforma nell'essenziale, ma cerca di trasformare l'innovazione in merce. Assumere come postulato che il capitalismo può assimilare qualsiasi implicazione delle trasformazioni in corso, significa fargli troppo credito e mancare una critica fondamentale. Si può anzi sostenere la tesi opposta, secondo la quale il capitalismo sottoutilizza sistematicamente le innovazioni che per altro introduce a getto continuo.

Il mito della nuova crescita

Si ritrova presso i sostenitori della «nuova economia» il risorgere paradossale di un marxismo volgare, secondo il quale la tecnica decide di tutto. Poiché ci sono nuove tecnologie, devono dunque esserci una produttività e una crescita più elevate e più posti di lavoro. Nessuno penserebbe, evidentemente, di negare l'ampiezza intrinseca delle innovazioni tecnologiche nel campo dell'informazione e della comunicazione; sono gli altri aneli della catena che costituiscono il problema. Un premio Nobel, Robert Solow, ha persino dato il suo nome a un paradosso consistente precisamente nell'osservare che l'informatizzazione non produceva gli attesi aumenti di produttività. Apparentemente, il recente ciclo di crescita negli Stati uniti ha posto fine al paradosso, dato che si è registrato un balzo in avanti negli aumenti di produttività.

Tutto il problema sta nel sapere se questa progressione più rapida è un fenomeno durevole o ciclico. Nel primo caso, la più rapida progressione della produttività potrebbe permettere di avviare una nuova fase di crescita, quella che gli economisti chiamano «Kondratiev». Nel secondo caso, il balzo degli aumenti di produttività è effimero e non dovrebbe resistere alla svolta della congiuntura. È ancora un po' presto per tranciare in maniera definitiva sul piano empirico questo dibattito, ma molti elementi militano a favore della tesi del ciclo high tech. Fino al 1995 circa, il ciclo economico si è d'altronde sviluppato normalmente negli Stati uniti, ed è in effetti su un periodo molto breve (1996-2000) che si sono ritrovati comportamenti atipici, in particolare l'accelerazione della produttività. Su questo breve periodo, si è però anche potuto assistere a un balzo in avanti impressionante negli investimenti. Il tasso di investimento non aveva superato il 18% del Pil se non nei punti più alti della congiuntura, nel 1965, 1979, 1985. Nel 1996 quel tetto è stato nuovamente superato con il 18,7% del Pil e da allora il tasso di investimento ha continuato a crescere fino al 21,5% del Pil nel 2000. In altri termini, tre punti supplementari del Pil sono andati agli investimenti nel corso degli ultimi quattro anni.

Si tratta di uno sforzo di investimento considerevole, quando lo si misura com'è giusto fare qui, a prezzi costanti, altrimenti detto «in volume». Uno dei grandi argomenti degli ottimisti è di dire che lo sforzo è reso relativamente poco costoso dalla diminuzione di prezzo dei beni produttivi corrispondenti alle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (NTIC).

In altri termini si acquistano molti computer, ma computer il cui prezzo è in diminuzione, di modo che la diminuzione di prezzo compenserebbe l'aumento in volume del capitale. L'idea è vera settorialmente, ma falsa globalmente. L'investimento nelle nuove tecnologie è stato molto concentrato in un numero ristretto di settori in cui c'è stata effettivamente una compensazione grazie alla diminuzione dei prezzi, ma non c' è stata per l'insieme delle imprese: il tasso di investimento in percentuale del Pil resta molto elevato, anche se lo si misura in prezzi correnti.

La questione essenziale è di sapere fino a che punto l'evoluzione recente della produttività del lavoro negli Stati uniti esce dai limiti dello schema. Per cercare di rispondere abbiamo utilizzato un'equazione econometrica molto semplice (cfr. l'inserto 1); l'equazione è stata stimata su un periodo lungo (1961-1994) e rende in modo adeguato l'evoluzione costatata. La produttività del lavoro vi obbedisce a una duplice determinazione, in quanto dipende dal capitale pro capite e dalla produzione. Il capitale pro capite misura la sostituzione capitale-lavoro che è alla base degli aumenti di produttività. La crescita incorpora un effetto di congiuntura e misura l'effetto positivo di ciò che Smith chiamava «l'estensione del mercato»: una più rapida crescita della domanda favorisce l'incorporazione dei nuovi metodi di produzione e permette di trarre profitto dagli effetti di scala.

Inserto 1
Stima econometrica della produttività del lavoro in Usa

prod = 0,51 kn + 0,62 q – 1,36
(3,8) (9,6) (3,6)

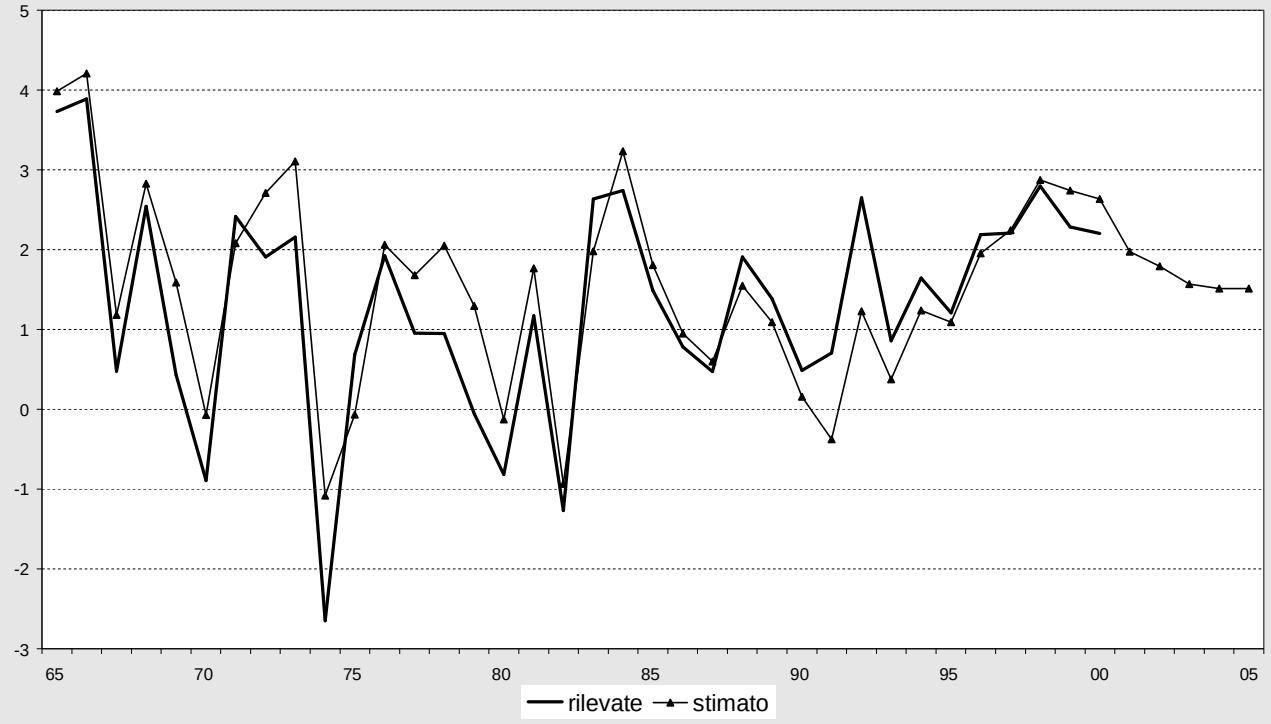
1961-1994 R2 = 0,75

prod	tasso di crescita della produttività del lavoro
kn	tasso di crescita del capitale pro capite
q	tasso di crescita della produzione

Questa relazione è stata in seguito utilizzata in proiezione in due modi. Per il sottoperiodo 1995-2000, si è utilizzata l'equazione per stimare la produttività del lavoro in funzione dei valori osservati del capitale pro capite e della produzione. Si costata allora che anche per questo sottoperiodo l'equazione rende conto correttamente dell'evoluzione costatata (cfr. grafico 1). In altri termini, gli aumenti di produttività osservati nel corso di questo periodo (la «nuova economia») non hanno niente di eccezionale rispetto agli sviluppi del passato: gli sforzi di investimento e una domanda sostenuta sono sufficienti a rendere conto del rialzo della produttività.

Lo stesso strumento è stato infine utilizzato per realizzare una proiezione rispetto al sottoperiodo 2000-2005, supponendo che il capitale pro capite e la produzione ritornassero poco a poco alla loro progressione media. Si costata allora che dovrebbe essere la stessa cosa per la produttività del lavoro. In altri termini, la crescita della produttività del lavoro non è un dato acquisito irreversibile, indipendente dal tasso di investimento e dalla forza della domanda. Ci si collega qui alla tesi piuttosto pessimistica, del giornalista di Business Week, Michael Mandel che tuttavia è uno degli inventori del concetto di «nuova economia» (2).

Grafico 1
La crescita in produttività del lavoro negli Stati Uniti



Fonte : OCDE

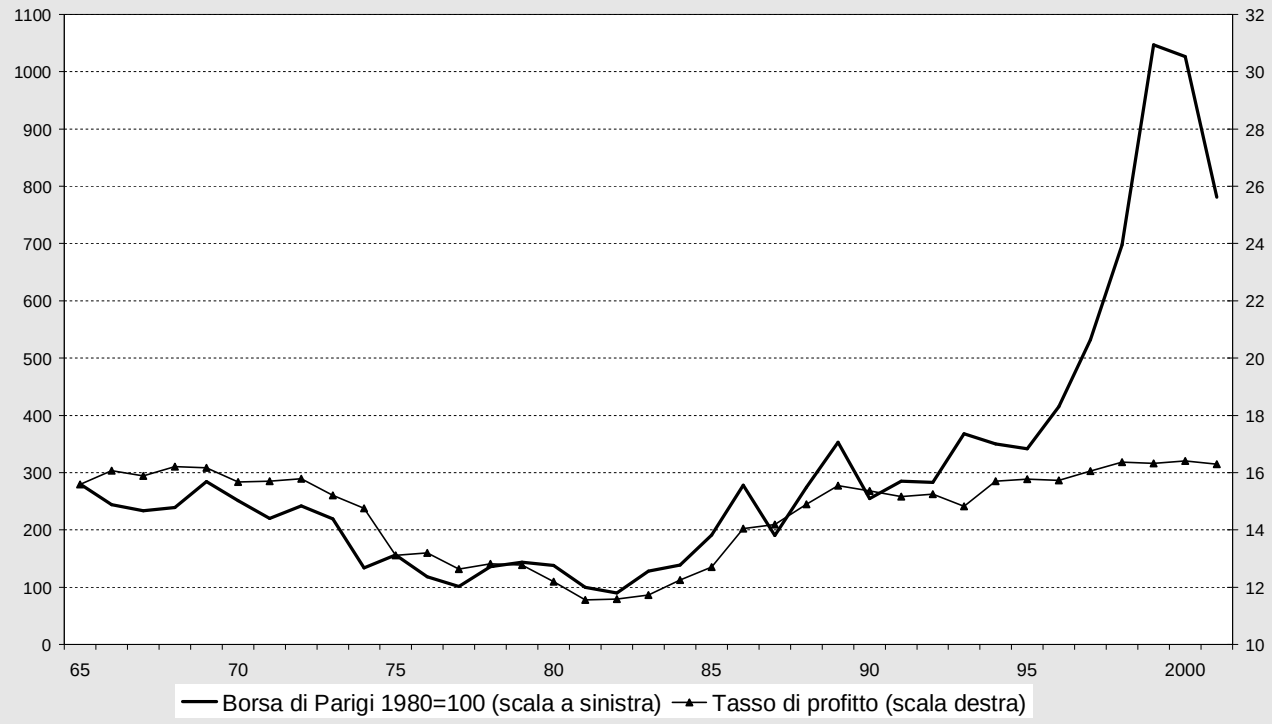
Il secondo anello della catena si riferisce al legame tra crescita della produttività e crescita dell'attività. Questo legame non è automatico e, dato che siamo in un'economia capitalista, bisogna interrogarlo dal punto di vista della formazione del profitto. Il tasso di profitto dipende da tre grandi parametri: il salario reale, la produttività del lavoro (quella di cui ci siamo appena occupati), e la produttività del capitale. In forma sintetica si può dire che il tasso di profitto aumenterà o diminuirà a seconda che la progressione del salario reale sia compensata o meno da quella della «produttività globale dei fattori». Quest'ultima è definita come una media ponderata della produttività del lavoro e della produttività del capitale. Il problema che si pone qui è di sapere se gli aumenti della produttività del lavoro non siano compensati da una perdita di efficacia del capitale. Anche a questo proposito le indicazioni statistiche non sono molto ampie, ma abbiamo visto che il balzo in avanti della produttività del lavoro è coinciso con uno sforzo considerevole di investimenti che non è compensato interamente dalla diminuzione dei prezzi relativi. Ma non è ancora tutto: il capitale è una grandezza a più dimensioni che dipende anche dalla sua velocità di rotazione o in altri termini dalla sua durata di vita. Ora, i nuovi beni produttivi si caratterizzano per un tasso di deprezzamento molto elevato (3), il che permette di capire che il tasso di profitto ha cominciato a diminuire negli Stati uniti a partire dal 1984 (4).

Il mito della finanza

Un'altra componente della «esuberanza irrazionale» di cui parlava Alan Greenspan (5), è evidentemente l'ascesa borsistica. Si tratta di uno degli elementi costitutivi della «nuova economia» e questa straordinaria progressione dei corsi è stata alimentata principalmente dai valori dell'alta tecnologia, dotati di un mercato speciale, il Nasdaq. La principale illusione qui, era che la sfera finanziaria (la Borsa) potesse divergere durevolmente dalla sfera reale. Nella teoria finanziaria, i corsi della Borsa sono indicizzati sui profitti anticipati. La relazione è evidentemente molto imperfetta, e dipende anche dalla struttura del finanziamento delle imprese: il corso delle azioni sarà un indicatore più o meno preciso a seconda che queste si finanzino principalmente o in misura accessoria sui mercati finanziari. L'economista marxista Anwar Shaikh ha illustrato una

specificazione che dimostra che la relazione funziona relativamente bene per gli Stati uniti (6). La stessa osservazione vale per la Francia (cfr. grafico 2): tra il 1965 e il 1995, l'indice della Borsa di Parigi è ben correlato con il tasso di profitto.

Grafico 2
Azioni indice e tasso di profitto



Fonti : *Quid 2002*, CAC40, OCDE

Ma questa legge è stata chiaramente infranta nella seconda metà degli anni novanta: il CAC40 è stato moltiplicato per tre in cinque anni. Questa deriva ha rafforzato le illusioni sulle riuscite virtuali degli start-ups per condurre a una nuova forma di feticismo finanziario. Si ritrovano qui l'analisi classica di Marx sul capitale portatore di interessi, ma anche i fenomeni psicologici che Zola descrive ne L'argent. In questi periodi di euforia, i finanzieri vengono presi da una specie di schizofrenia: qualche cosa in loro dice che è troppo bello per essere vero, alcuni tra loro non si fanno ingannare, ma la fuga in avanti sembra dare ragione a quelli che pensano che tutto è possibile, e che i limiti sono stati spostati dalle nuove tecnologie. Il delirio finanziario è in qualche modo legittimato dall'idea che la "nuova economia" e Internet avrebbero trasformato le regole del gioco. La razionalità molto particolare che si mette in opera in questa situazione esprime l'essenza stessa della concorrenza tra i capitali: se io non assumo il rischio, qualcun altro lo farà al mio posto e arrafferà la posta in gioco. I milioni di franchi e di dollari buttati alla cieca nel finanziamento degli start-ups erano necessari da questo punto di vista per occupare il terreno, anche se una buon parte di essi andavano a fondo perduto. Malgrado l'inconsistenza dei progetti, molto spesso sprovvisti di qualsiasi logica economica, bisognava investire, non riuscendo ad anticipare sulle nuove regole del gioco e distinguere tra i «giovani virgulti» quelli che erano in grado di svilupparsi durevolmente. Questa forma particolare di efficienza implica sprechi massicci che verrebbero visti come scandalosi in qualsiasi altro ambito.

La caduta del Nasdaq

D'altronde si potrebbe parlare di krac della «nuova economia», tanto la caduta del Nasdaq è stata spettacolare, a misura del rialzo che l'aveva preceduta. Anche gli indici borsistici generalisti hanno subito una flessione che precede, detto per inciso, la data fatidica dell'11 settembre 2001. La caduta

del Nasdaq ha assunto una duplice forma. In primo luogo, un'impressionante serie di fallimenti è venuta a porre fine alle ambizioni di numerosi progetti di start-ups. Per quelli che rimanevano in corsa, si è assistito a un revisione al basso dei corsi, indicizzata sui profitti anticipati. In entrambi i casi ci si è resi conto che queste imprese erano scarsamente redditizie, o non lo erano affatto. Contrariamente all'illusione secondo la quale esse avrebbero creato valore in maniera impetuosa, hanno dovuto ridurre le loro ambizioni in materia di conquista di parti di mercato e di apertura di nuovi sbocchi. In definitiva, è la loro capacità di sfruttare il lavoro salariato che è stata l'oggetto della revisione al basso.

Questo capovolgimento deve essere interpretato come una forma di richiamo all'ordine della legge del valore, che si apre la strada senza curarsi delle mode economiche. Che cosa dice la legge? Due cose assai semplici: che non c'è altro valore che quello creato dal lavoro e che non si può distribuire più valore di quanto ne sia stato creato. La legge non esclude le fasi di ascesa borsistica, perché introduce una distinzione elementare tra il flusso dei redditi e il plusvalore corrispondente alla messa in valore dei patrimoni. La ricchezza virtuale può evolvere nella maniera più stravagante finché non pretende di essere convertita in potere d'acquisto e dar luogo a rivendicazioni di reddito incompatibili con la creazione di valore reale. La capitalizzazione borsistica di un'impresa, vale a dire il valore totale delle sue azioni, può fluttuare a seconda degli acquisti e delle vendite sul mercato, ma resta in quanto tale una grandezza perfettamente virtuale. Ammettiamo che qualcuno disponga di un portafogli azionario: ogni mattina potrà calcolare il valore del portafogli, che è aumentato in misura considerevole negli anni recenti. Ma questa ricchezza è una semplice scrittura informatica, il cui valore facciale non ha alcun senso. Il valore reale di un patrimonio si rivela soltanto nel suo confronto con l'economia reale, attraverso i dividendi che arreca, o al momento della sua liquidazione. Bisogna allora passare parecchie prove per convertire la ricchezza virtuale in ricchezza reale.

Nel caso della distribuzione di dividendi non succede nulla se vengono sostituiti immediatamente in Borsa. La conversione interviene se si utilizzano i dividendi per finanziare una spesa. In tal caso, nel quale si fa valere un diritto al reddito, occorre che questo prelievo dal reddito nazionale sia compatibile con le modalità della ripartizione. La legge del valore impone che la somma dei redditi spesa durante un anno sia uguale al nuovo valore creato durante lo stesso anno. Bisogna quindi che l'aumento dei dividendi sia compensata da un minore aumento dei salari, come avviene oggi. In caso contrario l'adeguamento si farà con un aumento dei prezzi che ridurrà il valore reale dei dividendi. Si capisce dunque la vera fobia dei percettori di rendite verso l'inflazione. La lotta contro l'inflazione appare allora come un modo per fare pressione sui salari e di far valere come prioritari i diritti dei percettori di rendite.

La liquidazione del patrimonio pone lo stesso tipo di problemi di conversione. Supponiamo che io decida di vendere tutto o una parte del mio portafogli di azioni per acquistare una casa sull'isola di Ré, messa alla moda dal Primo Ministro. Bisogna che trovi un acquirente e bisogna soprattutto che non abbiano avuto tutti la stessa idea nello stesso tempo. In altri termini, il corso molto elevato delle azioni deve essere mantenuto da un flusso di entrate sul mercato che compensi quelli che escono. Ciò presuppone che la ripartizione dei redditi si mantenga favorevole ai percettori di rendite, e al contempo che sia condivisa la fiducia sul prolungamento delle coordinate della situazione. Niente può evitare una crisi borsistica autoprovocata da una volontà generalizzata di recuperare le proprie biglie. Si può però considerare che il rischio è ridotto se i corsi della Borsa riflettono ragionevolmente le prospettive di profitto, in modo che il plusvalore borsistico è in qualche modo parametrato su un qualche dato reale.

Il reale rimanda in definitiva allo sfruttamento dei lavoratori, che è il vero «fondamentale» della Borsa. I capitalisti e i percettori di rendite ne hanno una percezione deformata, essendo certamente persuasi che il loro denaro è dotato di una capacità autonoma di generare una prole, che dipende dalle buone azioni del mercato e dalla buona salute dell'economia in generale, dal dinamismo dei settori di punta, e dalla loro abilità di gestione in generale. Gli attori della finanza non si

rappresentano questa fonte di ricchezza come un prelievo di valore a spese dei salariati, ma i più professionali tra loro ne hanno malgrado tutto un'intuizione molto precisa. Ne è una prova, per esempio, la sensibilità dei mercati finanziari a qualsiasi notizia in fatto di occupazione o di aumento dei salari.

Il mito del post salariato

Un elemento che ha affascinato in modo particolare i capitalisti e che per essi è una delle sorprese più deliziose della «nuova economia», è la possibilità di civettare con il pieno impiego senza che ciò implichi aumenti salariali. Anche questa è in definitiva un'illusione, ma talerappresentazione rinvia a un progetto relativamente coerente che punta a cambiare allo stesso tempo lo statuto del salariato e le modalità della sua remunerazione. Il riferimento alle nuove tecnologie serve qui da giustificazione all'approfondimento delle politiche neoliberali di flessibilizzazione a oltranza. Ma un esame attento mostra che le cose non funzionano in modo conforme alle rappresentazioni dominanti. In un grande numero di casi gli aumenti di produttività non derivano direttamente dall'introduzione delle nuove tecnologie ma dalle trasformazioni nell'organizzazione del lavoro di cui queste sono state il pretesto. La «produttività» dell'e-commercio non si basa tanto sull'uso di Internet – che non copre che la fase dell'ordinazione - ma sulle forme estremamente flessibili e intensive di organizzazione del lavoro nella fase di stoccaggio, manutenzione e consegna. Anche in questo caso si ritrova la feticizzazione del virtuale, che proietta sulla fase di risposta all'ordinazione le procedure di smaterializzazione della presa dell'ordinazione stessa. Come se il trattamento materiale degli oggetti, la preparazione delle ordinazioni e la loro consegna si facessero cliccando su un computer!

Quel che permette di creare nuovi posti di lavoro senza eccessive tensioni salariali sono la precarizzazione e la frammentazione del lavoro salariato e non le nuove tecnologie in quanto tali. In realtà, la «nuova economia» è messa a profitto per legittimare una nuova forma di segmentazione del lavoro salariato le cui giustificazioni sono in gran parte ideologiche. La teorizzazione oggi in voga consiste nel dire che il salario non è una forma di remunerazione adatta alle nuove forme di lavoro e in particolare del lavoro di progettazione e direzione. Qui il modello è il "creativo", che lavora giorno e notte sul progetto di start-up e rinuncia agli aumenti salariali i cambio di stock options. Questa apologia del rischio, «il valore dei valori» secondo il Medef si scontra con numerose limitazioni. Intanto, si tratta di una forma di gratifica riservata a una frangia del lavoro salariato troppo limitata per costituire una base sociale stabile. Inoltre, questa nuova formula di associazione capitale-lavoro è direttamente indicizzata sui corsi della Borsa. Ha quindi avuto la sua ora di gloria tra il 1995 e il 2000 ma la caduta dei corsi borsistici le ha fatto perdere molti dei suoi argomenti.

Il cuore del lavoro salariato è preso di mira attraverso le pensioni. Tutti i progetti di «riforma» tendono in effetti a congelare la ripartizione e a «completarla» con forme di remunerazione finanziaria. Tale sistema avrebbe il triplice interesse di svalorizzare ulteriormente il lavoro, di far assumere ai dipendenti una parte del rischio legato all'attività di impresa e infine di segmentare ulteriormente il salariato. Ma anche qui, la caduta della Borsa taglia l'erba sotto i piedi degli argomenti pietosi degli imbroglioni. Infine, la parte più fragile dei lavoratori resta evidentemente al di fuori di queste nuove forme di remunerazione che non hanno dunque una giustificazione universale.

La «nuova economia» avrà senza dubbio permesso al capitale di segnare dei punti, ma non gli avrà permesso di fondare una nuova legittimità del rapporto capitale-lavoro. Negli Stati uniti, contrariamente alla rappresentazione ufficiale, i salari hanno finalmente reagito alla migliorata congiuntura. Per un aumento del Pil del 21,5% tra il 1997 e il 2001, la massa dei salari è aumentata del 30%, facendo in tal modo abbassare la parte dei profitti. In Europa, la parte dei salari ha smesso di diminuire. In Francia, il congelamento dei salari è stato accompagnato da una riduzione del tempo di lavoro che ha implicato una creazione supplementare di posti di lavoro. Nel contempo, la caduta delle Borse elimina gran parte degli argomenti a favore delle remunerazioni finanziarizzate: diventa più difficile proporre ai salariati di accettare il risparmio salariale in cambio e al posto del salario. Si tratta di un vero e proprio scacco, che sanziona la fragilità dell'ideologia del capitalismo

patrimoniale e delle sue teorizzazioni affrettate e approssimative. Negli Stati Uniti molti salariati sono già potenziali pensionati poveri, in particolare quando hanno collocato le loro pensioni in azioni di società che sono fallite. Le rivendicazioni salariali non torneranno forse subito sulla scena, ma in tal caso sarà per altri motivi e non per le illusioni finanziarie che si sono in larga misura dissipate.

Il mito dell'Impero

La «nuova economia» si è estesa su scala mondiale, dando luogo a un discorso vago e largamente incantatorio, tipico di una certa prospettiva che considera un solo aspetto delle cose e lo estrapola indebitamente alla totalità osservata. I concetti di rete informatica di produzione immateriale, di economia del sapere conducono dritto e filato a una rappresentazione del mondo in cui le strutture di potere, in particolare gli Stati-nazione, perderebbero rapidamente qualsiasi consistenza. Tra i teorici di questo nuovo universalismo, si possono a buon diritto mettere assieme Castells, Rifkin, ma anche Hardt e Negri (7), la cui tesi essenziale si esprime nel modo seguente: «Proponiamo il concetto di Impero per designare il dispositivo globale contemporaneo. L'Impero designa prima di tutto la nuova forma di sovranità che ha sostituito la sovranità degli Stati; una forma di sovranità illimitata, che non conosce più frontiere, o piuttosto che conosce soltanto frontiere flessibili e mobili»? (8) Può sembrare un'impostazione che va da sé, in questo inizio di secolo scandito dai vertici dell'Omc (Wto) o del G8. Essa si articola con l'idea che «il potere di invenzione è diventato la condizione generale comune della produzione» cosicché «il lavoro immateriale e il general intellect occupano ormai una posizione dominante nell'economia capitalista». Tuttavia, anche se si ammette l'ultimo punto – d'altronde molto discutibile – non si può postulare, come fanno tutte queste analisi, un processo di diluizione del potere che arriverebbe a rendere impossibile (anche a Buenos Aires?) l'insurrezione della «moltitudine».

Per restare sul terreno dell'economia, questo universalismo è coerente con una rappresentazione che fa della «nuova economia» un paradigma destinato a generalizzarsi all'insieme del pianeta, come era successo prima con il taylorismo e il fordismo. Il pronostico è molto contestabile perché trascura del tutto la struttura dell'economia mondiale attuale. Certamente la globalizzazione, che si concretizza nelle strategie dei grandi gruppi multinazionali, tende a costituire un vero e proprio mercato mondiale. Se tale processo fosse sufficientemente armonioso, si potrebbe considerare che pone l'economia mondiale sotto la «governanza» di un condominio di grandi potenze che formerebbero il governo imperiale.

La realtà è molto diversa: il processo di mondializzazione del capitale si combina con una riaffermazione degli Stati uniti come potenza dominante. È evidente sul piano militare: l'Impero non è una nebulosa, dal potere reale ma diffuso; è uno stato maggiore organizzato in maniera molto gerarchica e il vertice di questo potere piramidale non si trova in una qualche località imprecisata, ma a Washington. Ed è la stessa cosa per quel che riguarda la «nuova economia».

Uno degli errori più evidenti dei suoi avvocati, per esempio Michel Aglietta, è consistito nel dimenticare l'asimmetria fondamentale dell'economia mondiale. La triade: Stati uniti, Europa, Giappone è totalmente squilibrata: gli Stati uniti combinano una moneta forte con un debito considerevole. Si può in particolare dimostrare che il surplus di investimenti che permette di parlare di «nuova economia» è di un montante equivalente al debito estero [degli Usa]. È tutto come se attraverso l'afflusso di capitali che sono la contropartita del deficit commerciale, fosse il plusvalore estratto in Europa e in Giappone che viene a finanziare il supplemento di accumulazione negli Stati uniti, permettendo in tal modo alle famiglie americane di non preoccuparsi di risparmiare e di consumare il 100% del loro reddito. È una delle principali ragioni che permettono di affermare che la «nuova economia» non è generalizzabile e che, al contrario, è il risultato di un effetto di dominazione.

Ritorno al reale

Bisogna riconoscere all'ideologia della «nuova economia» una forte densità: i miti che abbiamo passato rapidamente in rassegna si rafforzano reciprocamente. I nuovi modi di produrre valore legittimano l'ascesa della Borsa e rendono plausibile l'entrata in una fase di crescita sostenuta. La finanziarizzazione richiede nuove forme di remunerazione dei salariati, mentre la mondializzazione rende i poteri extraterritoriali. Il rovescio della medaglia è che ciascuno dei suoi elementi trascina gli altri nella sua rapida perdita di sostanza, cosicché non rimane più un gran che della coerenza iniziale. Ai cinque miti qui sezionati, si possono quindi opporre le cinque tesi seguenti che costituiscono a loro volta un sistema e permettono di abbozzare un'analisi coerente del capitalismo contemporaneo.

1. La legge del valore non è obsoleta; al contrario essa continua a fissare limiti precisi al funzionamento del capitalismo. Lungi dal superarsi facendo il surf sulle nuove tecnologie, quest'ultimo si sforza di imbrigliarne le potenzialità ogni volta che esse potrebbero fuoriuscire dal campo delle merci.

2. Le nuove tecnologie non bastano a definire una nuova fase di crescita, perché sono costose in capitali e non trovano di fronte una domanda adeguata.

3. La finanza non crea valore, non può che trasferirne, nei limiti del nuovo valore creato nella sfera dello sfruttamento.

4. Le nuove tecnologie sono utilizzate dal capitalismo per precarizzare il lavoro e frazionare il salariato, e sviluppare forme di remunerazione finanziaria a detrimento del salario. Simili evoluzioni non sono giustificate da alcun determinismo tecnologico né da alcuna legge economica.

5. L'economia mondiale è sottoposta a un movimento molto possente di ri-gerarchizzazione a profitto degli Stati uniti: la «nuova economia» non è dunque affatto un paradigma universale.

Note:

1) Peter Drucker, «The next society», *The Economist*, 1st November 2001

2) Michael J. Mandel, *The coming Internet depression*, Basic books, New York, 2000.

3) Stacey Tevlin e Karl Whelan, «Explaining the investment boom of the 1990s», *Finance and Economics Discussion* Series n° 2000-11, Federal Reserve System
http://econpapers.hhs.se/paper/fipfedgfe/2000-11.htm

4) Michel Husson «2001, ou le grand retournement conjonturel», *Inprecor* n° 463/464, octobre-novembre 2001 http://www.attac.org/fra/list/doc/husson2.htm

5) Presidente della Banca della Riserva Federale degli Stati uniti.

6) Anwar M. Shaikh, «The Stock Market and the Corporate Sector: a Profit-Based Approach», *Working Paper* n° 146, The Jerome Levy Economics Institute
http://www.levy.org/docs/wrkpap/pdf/146.pdf

7) Manuel Castells, *L'Ere de l'information*, Editions Fayard. «I: la société en réseau, 1998; II: le pouvoir de l'identité, 1999; III: fin de millénaire, 1999». Jeremy Rifkin: *L'âge de l'accés*, La Découverte, 2000, in Italiano *L'età dell'accesso*, Michael Hardt et Antonio Negri, *Empire*, Exils, 2000, in Italiano *Impero* Garzanti 2002.

8) Michael Hardt et Antonio Negri, «La multitude contre l'Empire», *Contre Temps* n° 2, septembre 2001