

# **FUORI DAL CAPITALE!**

## **Materiali sulla crisi in Europa**

**Centro di Documentazione  
“Wacatanca”**

in via Conte Rosso, 20 a Milano.  
wacatanca@gmail.com



## INDICE

- 1 - 1945/60: l'età dell'oro figlia della guerra.....PAG. 9**
- Liberalizzazione commerciale- piano Marshall-OECE
  - gli investimenti
  - lo Stato
  - esercito industriale di riserva
- 2 - 1958/65: il Mercato Comune Europeo a sostegno delle grandi imprese..PAG. 15**
- Ruolo del mercato comune europeo
  - Germania
  - Francia
  - Italia
- 3 - 1965/70: nuova crisi di sovrapproduzione .....PAG. 19**
- Riduzione dell'Esercito Industriale di Riserva
  - L'esempio della Germania
  - La crisi del saggio di profitto
- 4 - Gli anni '70- L'Europa divisa tra gestione Keynesiana della crisi e strategia tedesca "neomercantilistica" .....PAG. 29**
- La crisi del dollaro
  - La risposta europea alla crisi e all'offensiva USA
  - Le due strategie di gestione della crisi in Europa
    - a) inflazione e svalutazioni
    - b) una strategia alternativa di gestione della crisi: la Germania
  - Gli investimenti diretti all'estero
  - Dati sugli anni '70 in Europa
- 5 - La svolta dell' '80 nella gestione della crisi: l'Europa fa sua la strategia tedesca .....PAG. 39**
- Il dollaro e l'Europa
  - Lo SME
  - La ristrutturazione produttiva
  - Italia
  - Fallimento del tentativo riformista della Francia di Mitterand

- 6 - Rilancio del processo di integrazione europeo nella seconda metà degli anni '80** .....PAG. 45
- L'Atto Unico europeo
  - Effetti della eliminazione delle barriere non tariffarie sulle imprese europee
  - Centralizzazione e IDE
  - Effetti della liberalizzazione del movimento di capitali:
    - a) lo sviluppo dei mercati finanziari
    - b) accentuazione dell'opera volta dallo SME: disciplina produttiva e rafforzamento della gerarchia tra i capitali europei
    - c) cambia il ruolo dello Stato
  - Caratteri della ristrutturazione produttiva
  - Riaffiora la crisi
- 7 - Gli anni '90 - Il trattato di Maastricht leva della ristrutturazione produttiva e finanziaria in Europa** .....PAG. 57
- Dalla crisi dello SME a Maastricht
  - Strategia di Maastricht e ristrutturazione produttiva: il toyotismo
  - Esternalizzazioni
  - Internazionalizzazione produttiva e nuova divisione del lavoro
  - Le due forme di internazionalizzazione produttiva
  - Polo regionale duale: sottomissione dell'Est Europa al capitale eurooccidentale
  - L'UE e il Sud Mediterraneo
  - Gli IDE Intratriadici
  - Ristrutturazione finanziaria
  - Nuovi attori finanziari
  - Ruolo dello Stato
  - Germania
  - Francia
  - Italia
  - Dati sugli effetti della ristrutturazione in Europa
  - Il saggio di profitto
- 8 - La crisi di fine anni '90 parte dagli USA** .....PAG. 91
- 9 - Il consolidamento delle istituzioni europee e le loro politiche di gestione della crisi tra gli anni '90 e gli anni 2000** .....PAG. 97
- Le istituzioni europee
  - Le principali nuove direttrici di intervento europeo
    - a) l'UME
      - Euro moneta internazionale
      - L'euro e lo sviluppo del mercato finanziario europeo
      - Le banche si trasformano
      - L'euro arma di pressione per la ristrutturazione produttiva
      - Criteri guida della strategia monetaria della BCE

- Il Patto di Stabilità
- b) la politica del lavoro elaborata dalle istituzioni UE
- c) l'allargamento a Est

**10 - 2003/2007: tra una crisi e l'altra** ..... PAG. 125

- Il contesto globale: ripresa USA e nuovo ruolo dei BRIC
- L'Europa dal 2001 al 2007: realizzazione del progetto Euro e maturazione delle contraddizioni che porteranno alla crisi del 2008
- Germania
- La strategia del capitale tedesco con l'euro
- I PIGS: Grecia
- Spagna
- Portogallo
- Irlanda
- Italia e Francia inseguono il modello tedesco
- Italia
- Francia

**11 - La crisi americana del 2007 si trasmette in una Europa matura per accoglierla** ..... PAG. 159

- 2007: i primi sintomi della crisi in Europa
- 2007: la crisi esplode in USA
- 2008: la crisi in Europa
- L'intervento di Stati e banche Centrali
- Matura il disegno strategico di uscita dalla crisi in Europa

**12 - La crisi dei debiti sovrani e i primi passi nella realizzazione del disegno strategico del capitale europeo** ..... PAG. 167

- La crisi del debito sovrano
- Gestione della crisi del debito sovrano nei PIIGS
- Grecia
- Irlanda
- Portogallo
- Spagna
- Italia
- Francia in bilico
- La Germania si rafforza nella crisi

**13 - Rafforzamento delle istituzioni europee attore principale nella gestione della crisi** ..... PAG. 177

- Le linee di intervento delle istituzioni europee
- Le tappe di attuazione del piano delle istituzioni europee
- EFSF
- La BCE acquista i titoli di Stato
- Il semestre europeo

- Il pressing tedesco
- Il Patto Euro Plus
- ESM
- La BCE riprende gli acquisti dei Titoli di Stato
- Proposte tedesche
- Il 2 Pack
- Il 6 Pack
- Il TSCG: fiscal compact e coordinamento delle politiche economiche
- LTRO: La BCE finanzia le banche
- La fase due dell'euro: unione bancaria, unione di bilancio, unione politica
- L'OMT: le condizioni della BCE per la ripresa di acquisti dei titoli di Stato
- La pressione dei mercati finanziari funzionale alla strategia delle istituzioni europee

#### **14 - Esiste una alternativa alla gestione della crisi**

**elaborata dalle istituzioni europee?**

**O essa risponde a necessità strutturali del capitale? .....** PAG. 191

- Le possibili alternative
- Le ragioni della Exit Strategy elaborata dalle istituzioni europee
- Le "occasioni" che la crisi offre al capitale
- Incompatibilità delle proposte alternative con gli interessi strategici del grande capitale europeo

#### **15 - La strategia del capitale europeo acuisce le contraddizioni**

**tra i poli capitalistici a livello mondiale.....** PAG. 197

- Gli USA e la crisi
- La guerra euro/dollaro
- I BRIC nuovi competitori
- No future (col capitale)

**Nota conclusiva - "Comunismo" .....** PAG. 205

- a) cosa è il saggio di profitto e perché tende a cadere
- b) attualità del comunismo

#### **Appendici**

**I K. Marx: Grundrisse.....** PAG. 215

*Frammento su:*

Saggio di profitto - Caduta del saggio di profitto - Ammontare del profitto

**II K. Marx: Grundrisse.....** PAG. 221

*Frammento su:*

Contraddizioni tra il fondamento della produzione borghese (misura del valore) e il suo stesso sviluppo - Macchine, ecc

# FUORI DAL CAPITALE !

## Materiali sulla crisi in Europa

*(con in appendice due frammenti dai Grundrisse di K. Marx)*

Oggetto di questo lavoro è la crisi che sta investendo il polo capitalista europeo: la dinamica che l'ha generata nel contesto più generale della crisi del capitale a livello mondiale, e il ruolo assunto in essa dal processo di integrazione europea, con le sue istituzioni. Queste ultime infatti si sono andate definendo man mano, sin dal dopoguerra, in risposta alle esigenze strutturali del capitale europeo ed hanno via via assunto un ruolo centrale nella gestione della crisi, acquisendo anche parte delle funzioni svolte dagli Stati nazionali (soprattutto sul terreno economico, ma non solo). Tenteremo infine di individuare le poste in gioco nella attuale fase di acutizzazione della crisi.

Quanto alla forma sono tre gli ingredienti di questo lavoro.

Anzitutto si riportano molti dati tratti quasi tutti dai bollettini della BCE, della Banca d'Italia e dal Sole 24 ore.

In secondo luogo si utilizzano molte citazioni, tutte "d'epoca", cioè tratte da testi e articoli apparsi nel periodo trattato, a mò di testimonianza "a caldo". Per lo più sono espressione di autori che rappresentano il punto di vista del capitale, ma che, seppure all'interno di un contesto mistificante, esprimono utili sprazzi di verità per la comprensione dei passaggi che si susseguono nel corso dei decenni qui trattati e "illuminano" sugli interessi e la strategia che ha guidato il capitale europeo e le sue istituzioni in tutta questa fase.

Nella parte finale si riprende anche il contributo di diversi autori di orientamento di "sinistra riformista", che seppur inseriti in una visione generale (per lo più di tipo Keynesiano), guidata da astratti criteri su ciò che sarebbe "più giusto" fare nella gestione della crisi, non cogliendo i reali interessi e rapporti di potere di classe in gioco, danno comunque qua e là elementi di analisi utili ad una comprensione della fase attuale della crisi in Europa.

Raramente citiamo le fonti dirette dei singoli passi ripresi proprio perché questi frammenti "illuminanti" sono inseriti qui in un contesto di analisi e punto di vista generale molto diverso da quello da cui sono tratti. In fondo ad ogni "capitolo" si indicano comunque alcune delle fonti principali utilizzate.

Questi materiali, raccolti nel tempo, che ci pare utile qui socializzare, servono anche da supporto "empirico" al terzo ingrediente di questo lavoro, che li tiene insieme

e gli dà un senso, cioè l'utilizzo di una chiave di lettura che si rifà al Capitale e ai Grundrisse di Marx (di cui si allegano due frammenti importanti); questa chiave di lettura resta a nostro parere la più adeguata per la comprensione delle dinamiche e delle contraddizioni del capitale e trova nel lungo ciclo che viene analizzato in questo lavoro la piena verifica della sua validità.

Il lavoro è costruito in modo da ripercorrere tutti i tasselli che compongono il quadro dell'attuale crisi, nel modo in cui si sono venuti man mano definendo nel corso della storia degli ultimi 50 anni e più.

Quindi, ad esempio, nella prima parte (fino al 2000) si troveranno le basi di ciò che poi verrà esposto nella seconda parte, quella più specificamente dedicata alla crisi odierna: il primo manifestarsi della crisi di sovrapproduzione di capitale, gli elementi costitutivi della strategia di gestione della crisi, le forme assunte dalla ristrutturazione produttiva, lo sviluppo dei mercati finanziari, la gerarchia interna al sistema di Stati e capitali europei con al centro la Germania, la definizione di una dimensione istituzionale europea, ecc ...

All'inizio dei capitoli si fa una breve sintesi dei temi in essi contenuti.

## 1945/60: L'ETÀ DELL'ORO FIGLIA DELLA GUERRA

*La guerra ha garantito la distruzione di capitale necessaria ad una ripresa dell'accumulazione. La Liberalizzazione degli scambi in Europa permette di riavviare il processo di accumulazione sulla base del taylorismo e del fordismo. Gli alti costi degli investimenti in macchinari non impediscono un alto saggio di profitto perché sono compensati da un forte esercito industriale di riserva che permette la crescita del saggio di sfruttamento e dall'intervento massiccio dello Stato e delle Banche Centrali; un intervento che non assume carattere inflazionistico dato lo spazio esistente per una crescita della produzione e dell'accumulazione.*

Con la grande distruzione di capitale avvenuta con la seconda guerra, la crisi di sovrapproduzione degli anni '30 era stata finalmente superata e l'accumulazione poteva ripartire sulla base dei metodi di produzione tayloristi/fordisti e della nuova gerarchia del sistema capitalistico mondiale dominata dagli USA.

A fine anni '40 in Europa lo stock di capitale e la capacità produttiva erano uguali a dieci anni prima. Senza il blocco della crescita del '38/46 la produzione e lo stock di capitale a fine anni '40 sarebbero stati superiori del 20% rispetto a prima della guerra. In USA la crescita in quel periodo era stata del 25%.

La crescita europea della cosiddetta "età dell'oro", soprattutto in una prima fase, fu di fatto quindi un semplice ritorno alla normalità.

Su quali basi si fondò questa ripresa del dopoguerra?

Anzitutto il capitale europeo poté sfruttare le nuove tecnologie maturate tra le due guerre, messe in opera in USA ma non ancora in Europa. Fu possibile così sviluppare comparti tecnologici avanzati, quali la petrolchimica, i materiali sintetici, la meccanica elettrica, l'elettronica. Negli anni '20 e '30 in USA erano stati sperimentati anche nuovi modi d'organizzazione del lavoro, quali la catena di montaggio e il taylorismo, che ora potevano essere sfruttati anche in Europa. Ma per rimettere in moto l'economia europea fu necessario anzitutto il sostegno americano. D'altra parte era interesse degli stessi USA in questa fase porsi al centro di un sistema di Stati ed economie bisognose del loro sostegno per la ricostruzione e la ripresa dell'accumulazione capitalistica... perché il loro apparato economico aveva necessità di dare sbocco ad

una capacità produttiva che nel corso della guerra era enormemente cresciuta. Inoltre era suo interesse strategico creare negli Stati Europei un baluardo contro l'URSS.

### **Liberalizzazione commerciale - piano Marshall - OEEC**

L'ostacolo principale per la ripresa post bellica negli Stati europei era il loro deficit "estero" che impediva loro di acquistare dagli USA i beni necessari per far ripartire gli investimenti e la produzione. Gli Stati europei erano intrappolati in una contraddizione: per pagare le importazioni necessarie alla ripresa essi dovevano esportare; ma produrre per l'esportazione era impossibile senza avere prima importato materie prime e macchinari.

Un ruolo importante per risolvere questa contraddizione lo svolse il Piano Marshall, che dal '48 al '52, quando cessarono gli aiuti, concesse all'Europa 12 miliardi di dollari, la metà dei quali a GB, FR e GE occidentale. Il Piano Marshall dunque erogò i fondi necessari (principalmente contributi unilaterali, non prestiti) per pagare le necessarie importazioni dagli USA; in particolare permise di importare i macchinari tecnologicamente avanzati, insieme all'organizzazione del lavoro taylorista e alla produzione su grande scala che essi portavano con sé. Un processo favorito anche dal trasferimento di tecnologia da parte delle multinazionali americane, come la Ford, incoraggiate dal Piano Marshall ad investire in Europa. I Paesi che accettavano gli aiuti americani dovevano firmare patti bilaterali con gli USA, acconsentendo a rimuovere i controlli sui prezzi, a stabilizzare i cambi e a portare il bilancio in pareggio. Gli aiuti erano subordinati anche ad un accordo tra i beneficiari su una strategia comune per l'utilizzo dei fondi, ciò che tendeva ad incoraggiare un processo d'integrazione europea.

A tal fine fu creata nel '48 una istituzione sovranazionale, strettamente intergovernativa, l'OEEC (organizzazione per la cooperazione economica europea). Essa aveva il mandato di coordinare l'attuazione del Piano Marshall nella ripartizione degli aiuti e doveva risolvere i problemi di coordinamento che ostacolavano la ricostruzione del commercio europeo, in particolare avviandone la liberalizzazione. Dopo il '45 infatti la liberalizzazione degli scambi era impossibile in quanto, per contenere le domande di importazioni e controllare il deficit estero e la fragilità della bilancia dei pagamenti<sup>1</sup>, le valute europee erano inconvertibili, non potevano cioè essere scam-

---

1 Siccome riprenderemo spesso questi concetti è bene chiarirli subito: la Bilancia dei Pagamenti registra i flussi di denaro in entrata e in uscita di un paese. Essa si suddivide in :

- Bilancia commerciale: che registra il valore delle merci in entrata e in uscita di un paese (importazioni ed esportazioni). Il saldo della bilancia commerciale corrisponde alla differenza tra il valore delle esportazioni e quello delle importazioni.

- Le Partite correnti: che registra oltre al movimento delle merci (bilancia commerciale) anche il movimento dei servizi e i trasferimenti unilaterali in entrata e in uscita di un paese.

Il saldo negativo della Bilancia commerciale o delle Partite correnti è detto "deficit estero".

- I movimenti di capitale in entrata e in uscita di un paese.

Partite correnti (che comprendono la Bilancia commerciale!), movimenti di capitale ed "errori e omissioni" sono le tre voci che concorrono a determinare il saldo totale della bilancia dei pagamenti.

Se il saldo totale è in attivo (cioè "la bilancia dei pagamenti è in attivo") significa che l'afflusso complessivo di

biate con altre valute senza il permesso del governo (era illegale per i privati convertire ad es. franchi in dollari o marchi senza l'autorizzazione del governo). Le maggiori nazioni europee erano in bancarotta e gli scambi tra loro e con gli altri paesi erano basati spesso sul baratto e su accordi bilaterali (nel '47 il commercio intraeuropeo era il 60% del '38). Così per iniziativa dell'OECE nel '50 fu creata anche un'altra istituzione europea, l'UEP (Unione europea dei pagamenti), che rese multilaterali quegli accordi. Essa aveva lo scopo di facilitare il commercio intraeuropeo attraverso un meccanismo di compensazione multilaterale nei pagamenti internazionali: offriva crediti per finanziare dei deficit temporanei.

Nel 1950 il 60% del commercio intraeuropeo era liberalizzato (nel '59, l'89%) favorendo così una ripresa delle esportazioni. Tra il '50 e il '58 gli scambi europei crebbero più del doppio e più rapidamente della produzione. In generale la crescita dell'export tra il '50 e il '58 fu del 19% annuo per la Germania, del 3,8% per la Francia e del 9,2% per l'Italia. A trainare l'export europeo negli anni '50 (e '60) fu soprattutto il deficit americano; tanto che il surplus commerciale con gli USA permise di accumulare riserve in dollari e ripristinare la stabilità finanziaria e favorì la liberalizzazione commerciale.

L'espansione del commercio europeo e internazionale fu agevolata anche con gli accordi di Bretton Woods del '44 e con l'accordo Gatt del '47 per la riduzione dei dazi doganali.

Negli accordi di BW veniva definito un sistema monetario internazionale imperniato sul dollaro come moneta mondiale convertibile in oro, e quindi dotata delle funzioni di principale riserva delle Banche Centrali dei vari paesi. Il dollaro basava questo suo ruolo preminente sulla forza dell'economia reale americana.

La moneta degli altri paesi, una volta comunicata la propria parità di cambio col dollaro, e quindi con l'oro non si doveva discostare da essa se non in misura ristretta. Il che implicava una disciplina nella bilancia dei pagamenti da parte di questi paesi. L'equilibrio di questo sistema di cambi fissi fu favorito dal controllo allora vigente sul mercato internazionale dei capitali.

## Gli investimenti

L'integrazione commerciale progressiva in Europa, la crescita del commercio intra ed extraeuropeo, fecero sì che la dimensione del mercato non costituisse più un vincolo alle nuove tecnologie e ai nuovi metodi di produzione, esse crearono cioè un mercato adeguato per gli investimenti nella produzione di massa sul modello americano. I tassi d'investimento, incluse edilizia e infrastrutture, furono addirittura superiori del 25% rispetto a quelli del periodo tra le due guerre.

In Germania il tasso di crescita dell'input del capitale fu eccezionale: nel '50/60 il capi-

---

denaro supera il deflusso complessivo, e viceversa se il saldo è passivo (cioè "la bilancia dei pagamenti è in passivo"). L'accumulo nel tempo dei saldi passivi costituisce il "debito estero" di un paese.

Dal momento che all'attivo vanno gli afflussi di denaro e al passivo i deflussi, nel caso del movimento di capitali l'afflusso di denaro (e quindi l'attivo) corrisponde a un prestito o a investimenti dall'estero, mentre il deflusso (e quindi il passivo) corrisponde a crediti o investimenti all'estero, cioè a "esportazione di capitale".

tale fisico per addetto crebbe dell'8,87% l'anno; la produttività per addetto crebbe del 6,40%. In Francia crebbero rispettivamente del 5,49% e del 4,31%. In Italia del 3,94% e del 5,89%. Ciò a fronte di una crescita in Usa rispettivamente dello 0,40 e dell'1,92%. In Francia gli investimenti fissi lordi (esclusi quelli dell'edilizia abitativa) passarono dal 12% del PIL degli anni '20/'30 al 14% degli anni '50, fino al 17% degli anni '60. In Germania passarono dall'11 al 17 al 18%.

Principale fornitore dei beni capitali necessari per la ripresa dell'accumulazione in Europa fu la Germania, di nuovo leader europea nella produzione di tali beni.

E fu la domanda elevata di investimenti in tutta Europa a spingere la crescita delle esportazioni tedesche dal 9% del PIL nel '50 al 19% nel '60 (anche la guerra di Corea stimolò la domanda di beni capitali a livello globale e aiutò la ripresa tedesca col rialzo degli ordinativi alla sua industria).

Nel dopoguerra quindi il capitale europeo era ripartito dai livelli di maturità delle forze produttive storicamente raggiunti, dai metodi di produzione tayloristi-fordisti, ciò che comportava ingenti costi in capitale fisso. Di qui la necessità sin dall'immediato dopoguerra di una crescente concentrazione della produzione e di una dimensione adeguata delle imprese, in grado di far fronte a tali costi.

La dimensione delle grandi imprese permetteva anche di ottenere extraprofiti dato il potere relativo di fissare i prezzi sul mercato oligopolistico nazionale; in questa prima fase infatti le grandi imprese nazionali erano ancora in grado di dominare il mercato locale, sia perché il processo di accumulazione era ancora prevalentemente circoscritto a questa dimensione, sia perché permanevano molte forme di protezione dell'industria locale da parte degli Stati.

## Lo Stato

Infatti nella fase espansiva del dopoguerra anche da parte dello Stato l'attenzione si concentrò sullo sviluppo propriamente produttivo delle imprese e sull'organizzazione dei processi produttivi. Lo Stato nel suo complesso si mobilitò per garantire la continuità del processo produttivo mantenendo bassi i tassi di interesse delle Banche Centrali e attivando ogni forma di centralizzazione di capitale da prestito, convogliando risorse da impiegare a sostegno del capitale produttivo per far raggiungere alle imprese la dimensione adeguata. Grandi banche per lo più pubbliche capaci di mobilitare risorse su vasta scala, nel quadro di relazioni di lunga durata con i loro clienti industriali, *“finanziavano generosamente il fabbisogno di capitale necessario a sostenere un'industria a tecnologia ad alta intensità di capitale e l'espansione della capacità produttiva necessaria a mettere in opera tecnologie ad elevata economia di scala”*.

Inoltre *“la modernizzazione industriale e la crescita estensiva richiedeva politiche che coordinassero investimenti complementari, soprattutto nelle industrie di produzione di massa”*: a tal fine vennero creati meccanismi slegati dal mercato, quali agenzie governative di pianificazione, partecipazioni statali, conglomerati industriali. Lo Stato quindi sostenne gli investimenti privati anche attraverso sostanziosi investimenti pubblici.

Così ad es. in Francia il governo usò il controllo sul sistema bancario per orientare il credito verso particolari industrie (carbone, acciaio, elettricità, cemento, macchine agricole, trasporti). Nel '46 si avviò una "pianificazione indicativa" con l'istituzione del Commissariato per la pianificazione (poi Commissariato generale di Pianificazione) che elaborò piani concentrati sull'industria di base.

In Italia la funzione di coordinamento fu assunta dalle partecipazioni statali, ENI e IRI, che godevano di credito preferenziale e investivano in industria pesante e produzione di energia. In Germania l'intervento pubblico fu più contenuto in quanto il paese possedeva già una gamma di industrie di base necessarie (Carbone, acciaio, strumenti elettrici, trasporti). Fu così favorito un ambiente competitivo con politiche dei prezzi aggressive che rendeva le imprese competitive sul mercato internazionale. Comunque vi fu proprietà pubblica di servizi pubblici e trasporti ed esenzioni fiscali per il reinvestimento dei profitti e per la formazione di attività ad alta intensità di capitale.

Gli Stati intervennero anche attraverso la politica fiscale, sia per smorzare e controllare il ciclo capitalistico, sia per sostenere con un salario indiretto (pensioni, sanità, sussidi... il welfare!) il consumo operaio, principale sbocco della produzione di massa in quella fase. In cambio della maggior spesa sociale inoltre fu imposto un patto neocorporativo, una istituzionalizzazione del conflitto di classe attraverso accordi tripartiti tra governo, imprese e sindacati, per fissare i salari e convogliare i profitti nel processo di accumulazione.

Così, ad es. in Germania l'erogazione di sussidi di disoccupazione e di pensioni pubbliche fu concesso in cambio di un mercato del lavoro competitivo ... e fu varata la legge di codeterminazione del '51/'52, imitata anche da altri paesi, escluse Francia e Italia dove la prassi neocorporativa fu più debole.

### **"L'esercito industriale di riserva"**

La moderazione salariale fu imposta però soprattutto da un altro fattore che caratterizzò quegli anni e che controbilanciò con un elevato saggio di sfruttamento la crescita del peso delle spese in macchinari e materie prime: la presenza di un numeroso esercito industriale di riserva, cioè una eccezionale crescita della forza lavoro disponibile.

Negli anni '50 infatti l'offerta di lavoro fu incrementata dall'afflusso di rifugiati di etnia tedesca dall'Europa Centrale e Orientale (già tra il '47 e il '50 quasi un milione di persone di etnia tedesca e polacca si erano trasferite in Europa Occidentale), da francesi rimpatriati dall'Algeria, da coloni olandesi delle ex Indie Orientali e da lavoratori che dall'Europa meridionale emigrarono in Svizzera e Francia. Con l'adozione di nuove tecnologie agricole inoltre molti lavoratori si spostarono dalle campagne alle città (oltre che dal Sud al Nord Europa). Ad es. in Italia gli occupati in agricoltura passarono dal 46 al 36% dell'occupazione totale dal 1951 al 1958, con trasferimento di lavoratori dal Sud al Nord.

I tassi di disoccupazione del dopoguerra variarono tra il 5 e il 20% (in Germania era vicino al 10%). L'accumulazione poteva quindi crescere rapidamente sfruttando una

offerta di lavoro elastica, che premeva sui lavoratori e sui loro salari: “esisteva un esercito industriale di riserva pronto alla bisogna”.

In conclusione, la fase per molti versi eccezionale nella storia del capitale che si aprì nel dopoguerra fu alimentata non solo dal sostegno americano, ma da due fattori interni importanti: l'intervento dello Stato e il forte esercito industriale di riserva.

#### **FASI DI CRESCITA UNIONE EUROPEA 1890/1992**

---

	<b>PIL REALE</b>	<b>PIL REALE PROCAPITE</b>	<b>PIL REALE ORARIO</b>
1890/1913	2,6	1,7	1,6
1913/1950	1,4	1,0	1,9
1950/1973	4,6	3,8	4,7
1973/1992	2,0	1,7	2,7

---

**Fonti:** - B. Eichengreen: La nascita dell'economia europea.

## 1958/65: IL MERCATO COMUNE EUROPEO A SOSTEGNO DELLE GRANDI IMPRESE

*Nasce la CEE: l'Unione doganale favorisce una crescita delle dimensioni delle imprese europee che permette una più estesa scala di produzione per accrescere la produttività attraverso nuovi investimenti tecnologici. Si rafforza la competitività delle grandi imprese europee nel confronto con quelle americane; ma il saggio di profitto comincia a risentire della crescita della composizione organica del capitale.*

### La CEE

Dal 1955 si avviò un altro passaggio nel processo di integrazione europea, per dare fiato e sostenere il processo di accumulazione, che sboccherà nella istituzione della CEE (Comunità economica europea) col trattato di Roma, che fu operativo dal 1958. Oltre a dare una prima impronta alle istituzioni sovranazionali europee, istituendo una Commissione, una assemblea parlamentare europea (non eletta direttamente) e la Corte di Giustizia, il Trattato di Roma si proponeva soprattutto la costituzione di una Unione doganale, che rimuoveva le tariffe interne alla CEE e adottava una tariffa comune per le importazioni dai paesi terzi, stabilendo così un unico rapporto tra i paesi aderenti e i paesi extracomunitari, con lo scopo di *“affrontare paesi tecnologicamente più avanzati e proteggere l'industria europea”* gettando le basi *“per inserire la Comunità europea nell'economia globale”*. L'eliminazione delle tariffe interne doveva attuarsi gradualmente e concludersi nel '69: a fine 1960 esse erano già ridotte del 30%, nel '63 del 60% e nel '68, in anticipo di 18 mesi, si erano azzerate.

La CEE doveva realizzare il programma comune di ricostruzione economica e di sviluppo della produzione industriale già tentato con l'OEEC (che nel frattempo aveva esaurito la sua funzione e si sarebbe trasformata nella attuale OCSE).

Dal '58 la situazione finanziaria dei paesi UEP (Unione europea dei pagamenti) permise anche la rimozione dei controlli sui cambi e il ripristino della convertibilità delle monete europee, restaurando così la libertà di comperare e vendere valuta estera per scopi connessi al commercio, rendendo possibile così l'Unione doganale. Quest'ultima fu favorita anche dal contesto geostrategico; la guerra fredda infatti spinse gli USA ad acconsentire ad essa seppure in qualche modo discriminasse l'export americano. Inoltre urgeva ancorare definitivamente la Germania all'Europa.

## Ruolo del Mercato Comune Europeo

Ma quali furono le ragioni di fondo che spinsero a questo nuovo passaggio europeo? Lo sviluppo del processo di accumulazione imponeva una crescita continua delle dimensioni delle imprese per aumentare la scala di produzione e quindi la produttività per accrescere la competitività. Ma questa dinamica richiedeva un mercato sempre più ampio per potersi sviluppare.

Così l'obiettivo primo della CEE fu quello di *"creare un mercato regionale adeguato alle nuove tecnologie"*... infatti *"un numero crescente di tecniche non consentiva ormai una produzione redditizia per il capitale se non su scala internazionale"*. La CEE, favorendo una forte crescita delle esportazioni, che *"permettevano alle imprese di ripartire i costi fissi in più grande serie accrescendo le vendite"*, permise di mascherare nel periodo dal '59 al '65/'67 le difficoltà che la crescita della composizione del capitale (cioè la crescita del peso in valore dei macchinari e delle materie prime in rapporto al valore della forza lavoro impiegata) cominciava a creare per la realizzazione di un saggio di profitto adeguato. Coinvolte in questo processo furono sia le piccole che le grandi imprese, anche se lo sfruttamento delle economie di scala tecniche e la possibilità di ricavare una massa maggiore di profitto in grado di compensare il peso degli investimenti in macchinari sul saggio di profitto, avvantaggiarono le grandi imprese. Per queste ultime *"la maggiore dimensione degli stabilimenti produttivi ora ad esse possibili, permetteva di produrre maggiori quantità di merci a minori costi unitari, acquisendo così un vantaggio competitivo derivato dalla variabile prezzo"*. Così solo una parte del sistema industriale *"poté adeguarsi alla riduzione dei prezzi e alla mancanza di risorse finanziarie per investire in innovazione dei processi produttivi"*. Le piccole-medie imprese infatti non riuscivano a compensare la crescita dei costi in macchinari che pesava sempre più sul saggio di profitto, con una crescita della massa di profitto, che solo una dimensione adeguata rendeva possibile.

La ricerca di sempre più sbocchi all'estero da parte delle imprese rendeva peraltro più acuta la concorrenza intraeuropea. L'eliminazione delle barriere modificava il contesto competitivo delle imprese, che negli anni '50 era stato tranquillo. In un contesto di somiglianza nei sistemi produttivi (più o meno stessi settori) nei paesi comunitari, le imprese risentirono maggiormente della concorrenza dei competitori dei paesi partner a causa delle importazioni non più frenate dai dazi. Si ridusse quindi il potere di mercato dei monopoli e cartelli nazionali, costringendo i produttori, prima protetti, a ristrutturazioni e a perdere quote di mercato.

L'avvio del mercato comune europeo infine, aprendo nuovi sbocchi alle imprese europee e accrescendo la loro dimensione, rispose anche alle preoccupazioni per la competitività delle imprese europee con quelle americane: le dimensioni ridotte dei mercati nazionali erano infatti un handicap nella concorrenza con le imprese americane.

Le conseguenze sociali dei processi di ristrutturazione indotti dall'abbattimento delle barriere tariffarie furono limitate grazie al forte sviluppo economico degli anni '60.

L'impatto dell'abbassamento delle tariffe sulle relazioni commerciali fu notevole nel corso della formazione dell'Unione doganale: gli scambi nel mercato comune europeo (MEC) da 7 miliardi di dollari nel '58 (il 30% delle esportazioni complessive di questi paesi) passò a 13,6 nel '62 (40% delle esportazioni complessive). Nel '70 il

volume degli scambi intracomunitari era sei volte superiore al '58 e quelli col resto del mondo erano triplicati.

In questo contesto i tassi di investimento crebbero ulteriormente, finanziati sia dai profitti europei che dagli IDE (investimenti diretti all'estero) americani che contribuirono con trasferimento di tecnologia nella chimica, informatica, trasporti. Le imprese americane infatti ebbero convenienza ad investire in Europa, sia perché il profitto europeo era al 13% del Pil, superiore a quello americano, sia perché il MEC permetteva di sfruttare le economie di scala. Così i 2/3 degli IDE americani a fine anni '50 si riversarono in Europa.

### **“Germania”**

La crescita degli scambi intraindustriali e intrasettoriali indusse una convergenza delle strutture di produzione e di domanda dell'economia europea, che ebbe come polo di attrazione il più avanzato polo produttivo dell'industria manifatturiera, quello tedesco. La Germania con un tasso di crescita dell'economia del 5% (anche se ridotto di un terzo rispetto agli anni '50) assunse ancor più il ruolo di fornitore di macchine utensili e di altri beni capitali al resto d'Europa. I beni di investimento rappresentavano più della metà dell'export tedesco. L'espansione dell'export e la moderazione salariale favorirono il processo di accumulazione del capitale tedesco: il rapporto investimenti/PIL passò dal 22% degli anni '50 al 24% degli anni '60. Gli altri paesi europei seguirono la stessa formula: accumulazione trainata dalle esportazioni.

### **“Francia”**

L'impatto più forte dell'Unione doganale si ebbe in Francia, dove i prodotti erano più protetti dalla concorrenza estera. La quota dei consumi francesi coperta dall'import passò dall'8% del '59 al 16% del '69. La quota del commercio francese con la CEE passò dal 30 al 57%. In generale l'export passò dal 12% del Pil nel '58 al 16% nel '70. Gli investimenti fissi lordi in rapporto al PIL passarono dal 17% del '52/'59 al 22% del '59/'69. Il PIL cresceva del 6% annuo.

### **“Italia”**

Anche l'Italia, dopo avere rimodernato il settore industriale negli anni '50, si aprì all'Europa e al mondo. Il rapporto investimenti/PIL arrivò al 25%; il PIL cresceva del 6% l'anno. Ma dal '63 gli investimenti rallentarono e furono negativi nel '64 e il PIL del '64 crebbe solo del 3%. Il rallentamento della crescita in Italia prefigurò i problemi successivi della Francia e di altri paesi. Fu anche un segnale della fine della stabilità ciclica, cioè dell'assenza di serie recessioni in Europa da inizio anni '50 a fine anni '60.

**Fonti:** - G. Vitali: “Imprese e mercati nell'Europa della moneta unica”;  
- E. Mandel: “Neocapitalismo e crisi del dollaro”.



## 65/70: NUOVA CRISI DI SOVRAPPRODUZIONE

*Il saggio di sfruttamento non compensa più la crescita della composizione organica perché si riduce l'esercito industriale di riserva, aumentano i salari e si riducono intensità e durata del lavoro. Affiora la sovrapproduzione di capitale, il saggio di profitto cade e l'accumulazione rallenta.*

Nella seconda metà degli anni '60 infatti anche nei paesi europei più importanti si cominciarono a mostrare le prime crepe.

### **Riduzione esercito industriale di riserva**

La crescita europea dei primi anni '60 era stata sostenuta dal trasferimento di lavoratori verso il cuore industriale del continente: più di 5 milioni dall'Europa mediterranea, dal Nord Africa e Medio Oriente e dalla Turchia. Ma se questa nuova ondata di immigrati aumenta l'offerta di forza lavoro non qualificata, non limita le richieste salariali degli operai qualificati né la ripresa dell'attività sindacale.

Inoltre se nella prima metà degli anni '60 la migrazione dall'agricoltura, assieme all'immigrazione aveva continuato a supportare la crescita della forza lavoro non agricola al ritmo consueto, nella seconda metà degli anni '60 la riallocazione della forza lavoro dall'agricoltura all'industria era ormai compiuta. L'industria non poteva quindi più contare su una offerta elastica di lavoro rurale (l'occupazione in agricoltura era scesa sotto il 15% del totale).

Così cominciò in generale a ridursi strutturalmente l'esercito industriale di riserva che aveva premuto sulla forza lavoro occupata, garantendo bassi salari e alta intensità e durata del lavoro.

Ormai la disoccupazione, sia effettiva che potenziale, non disciplinava più come un tempo le richieste salariali. Così anche al fine di ricostituire un adeguato esercito industriale di riserva, il capitale accelerò l'automazione dei processi produttivi, con una crescita ulteriore degli investimenti in macchinari, già di per sé molto elevata in tutta questa fase. Ad esempio, in Francia tra il '52 e il '72 la crescita degli investimenti fu del 7% l'anno: il capitale fisso (macchinari) aumentò di quattro volte in quel periodo. Nel '59 nell'industria ogni posto di lavoro rappresentava in media una immobilizzazione di capitale di 39.650 franchi, nel '73 arriverà a 74.880 franchi.

In generale in Europa la crescita estensiva degli anni '50/'60 aveva accresciuto lo stock di capitale del 5% l'anno e l'occupazione dell'1%, facendo crescere quindi il rapporto capitale fisso/lavoro (intensità di capitale). Cominciò quindi a ridursi la "produttività del capitale", cioè si impiegava meno lavoro ma più macchine (e quindi più costo del capitale fisso) in rapporto alla produzione realizzata. In termini marxiani, crebbe la composizione organica del capitale, cioè il rapporto tra il valore di macchinari e materie prime e il valore della forza lavoro; se fino ai primi anni '60 la crescita della composizione organica era stata compensata da un aumento del saggio di sfruttamento ... ora, col venir meno della pressione sulla forza lavoro occupata di un adeguato esercito industriale di riserva, gli alti costi in investimenti in macchinari si facevano sentire sul saggio di profitto.<sup>2</sup>

Al peso crescente del capitale fisso infatti si aggiungeva un rallentamento dell'"efficienza del lavoro" che si riflesse sull'andamento della produttività del lavoro che cresceva di meno: in Francia passò dal +6,1% l'anno del '59/'64 al +4,8% del '64/'68; in Germania dal +5,3% del '65/'70 al +3,8% del '70/'74. Come ebbe a dire un economista, "con i grandi investimenti in macchinari erano state create le condizioni tecniche per un aumento della produttività, ma erano venute meno quelle "umane"; in altri termini i lavoratori si facevano spremere di meno. Inoltre con la riduzione della crescita della produttività, si verificò anche una crescita dei salari. Nel '68/'69, dopo due decenni di quasi "scomparsa degli scioperi", gli scioperi si diffusero in tutta Europa. I dati sulla crescita dei salari tra il '66 e il '70 sono eloquenti (anche se a causa dell'inflazione i salari reali crebbero della metà di quanto rappresentato nella tabella che segue):

	Anni 66/68	Anni 68/70
FRANCIA	+5,8% (65-67)	+11% (68-69)
GERMANIA	+ 5,6 %	+12%
ITALIA	+6,9%	+11,3%

Così tra il '65/'69 e il '70/'73 la quota dei profitti sul reddito nazionale cadde a picco, risultando più bassa di un quinto ad inizio anni '70 rispetto a 15 anni prima, a conferma di una riduzione del saggio di sfruttamento. In questo contesto dal '71/'72 rallentò la crescita del tasso di investimento e quindi il processo di accumulazione.

2 "la formula del saggio di profitto è profitto/ capitale costante + capitale variabile (p/C+V), cioè il rapporto tra il profitto e il capitale anticipato, che si suddivide in valore dei macchinari e materie prime (detto capitale costante: C) e valore della forza lavoro (cioè i salari, detto capitale variabile: V). Dal momento che solo da V può venire la creazione di nuovo valore e quindi plusvalore/profitto, se aumenta il rapporto tra C e V, cioè la composizione organica del capitale, il saggio di profitto si riduce. Per frenare questa caduta si può agire o su un aumento del saggio di sfruttamento, cioè del rapporto tra P e V, che si può ottenere attraverso un aumento della durata del lavoro o un aumento della produttività del lavoro sociale che riduca il costo di riproduzione della forza lavoro, o su una riduzione del valore di C, attraverso un aumento della produttività. (Per un approfondimento di questi concetti si rinvia alla nota conclusiva" punto a)"

## L'esempio della Germania

Un esempio significativo di quanto avvenne negli anni '60, proprio per la sua caratteristica di cuore dell'economia europea, è il caso della Germania.

Dal '63 era iniziata una fase di intensa ristrutturazione tecnologica e a partire dalla recessione del '66/'67 si accelerò il processo di centralizzazione del capitale (646 fusioni) finalizzato ad un aumento della composizione del capitale, cioè ad una rapida crescita degli investimenti in macchinari; crebbero sia i settori ad alta intensità di capitale sia gli investimenti "labor saving" nei settori tradizionali.

Lo scopo della ristrutturazione produttiva era una crescita della produttività per accrescere la competitività. Nel frattempo la quota degli occupati, che fino al '65 era salita, da allora restò invariata fino al '70 (per calare poi di ben quattro punti nel corso degli anni '70). Dal '63 al '68 i salari crebbero solo del 7% e il Patto sociale del '67 aveva avviato una fase di politica dei redditi. Come nel resto d'Europa quindi fino ad allora crebbe la produttività ma molto poco i salari. Questa fu la base della crescita della competitività tedesca, soprattutto rispetto a quella americana, in quegli anni. La ristrutturazione era infatti finalizzata ad una maggiore apertura dell'economia tedesca, cioè ad una crescita delle esportazioni, favorite dalla liberalizzazione del commercio in Europa ed extraeuropeo che caratterizzò quegli anni (col Kennedy Round delle negoziazioni GATT nel '67 i dazi con gli USA si erano ridotti del 50%).

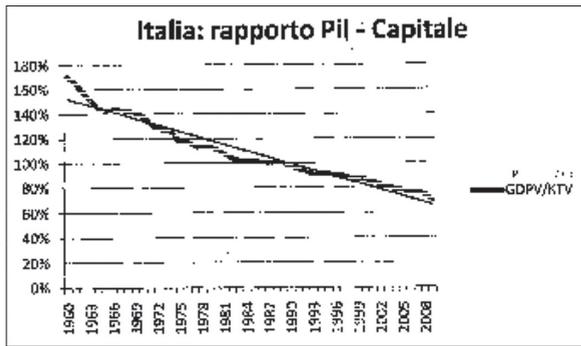
D'altra parte, l'alta composizione del capitale raggiunta e accentuatasi nella seconda metà del decennio, a causa degli ulteriori processi di riorganizzazione e riduzione del personale, tese a comprimere i profitti nel settore industriale.

Nel '69 poi fallì l'accordo del '67 sulla politica dei redditi, a causa di un ciclo di lotte operaie sfuggito al controllo dei sindacati istituzionali. Così dal '69 al '74 i salari crebbero del 12% e il CLUP (costo del lavoro per unità di prodotto) dal 2 al 7%; la quota dei profitti sui redditi lordi nell'industria passò dal 28 al 15%, mentre quella dei salari crebbe fino a metà anni '70.

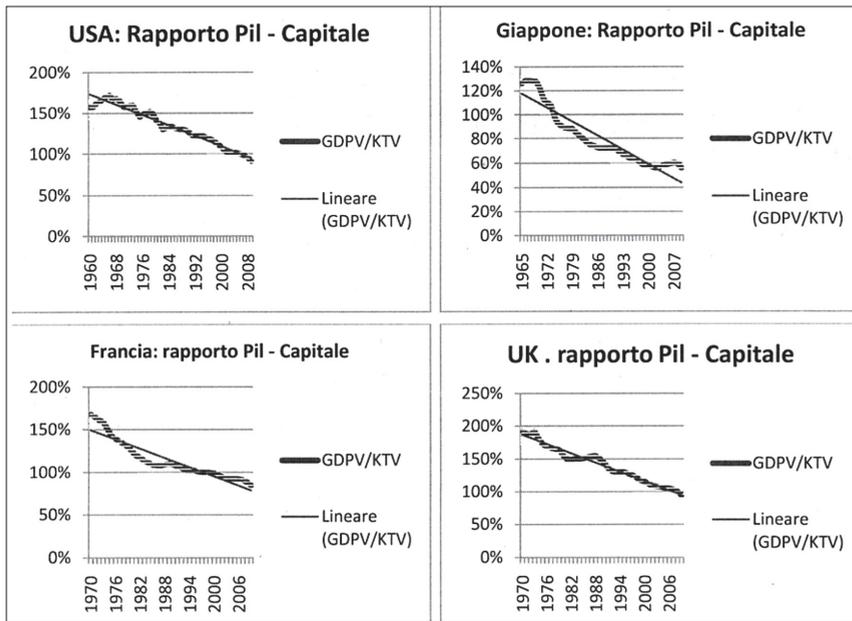
## La crisi del saggio di profitto

Sul finire degli anni '60 dunque anche in Europa, come già si era verificato in USA dal '65, si assiste ad una svolta nella dinamica del saggio di profitto che sarà decisiva per la comprensione di tutto il periodo che arriva sino ad oggi. Le cause di queste svolte, che abbiamo di fatto già individuato, le troviamo confermate in alcuni indicatori riportati nei grafici ripresi da S. Perri: "Ritorno al futuro? La caduta tendenziale del saggio di profitto, tra teoria e evidenza empirica".

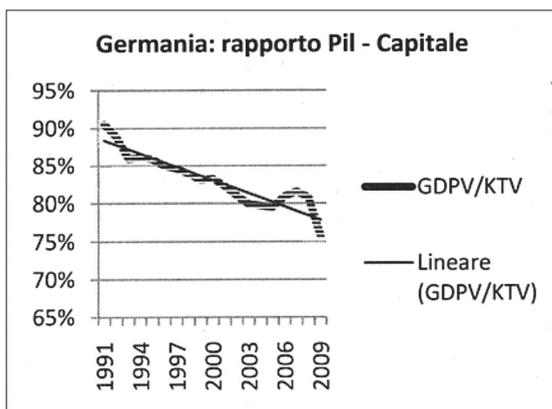
1



2



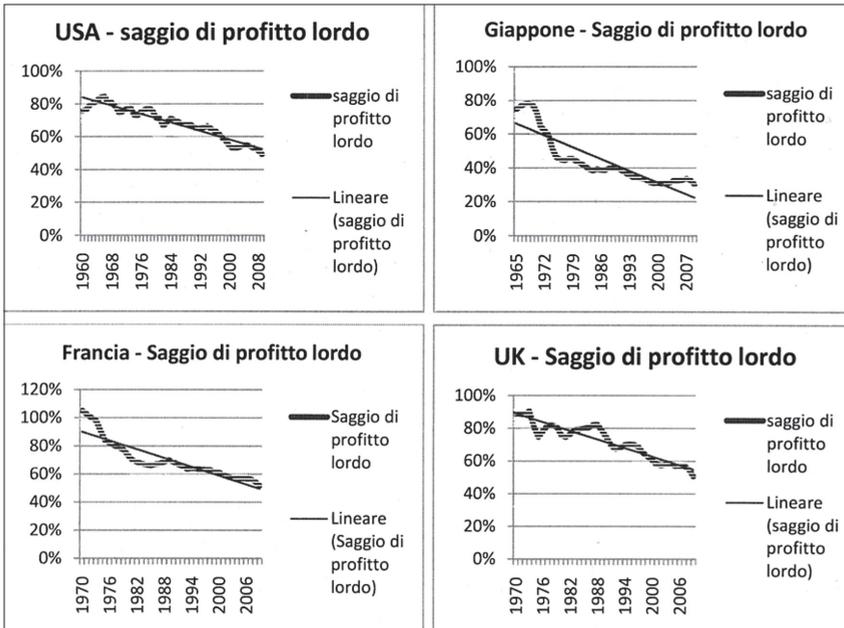
3



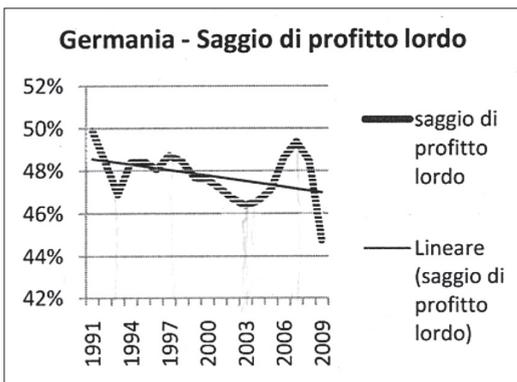
4



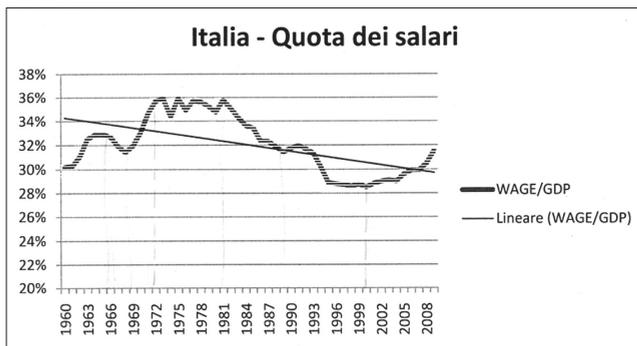
5



6



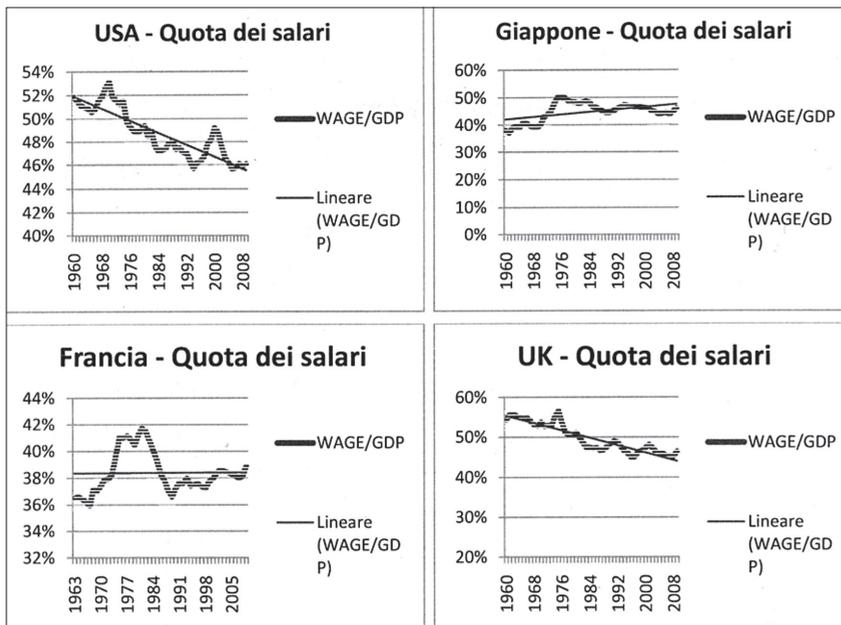
7



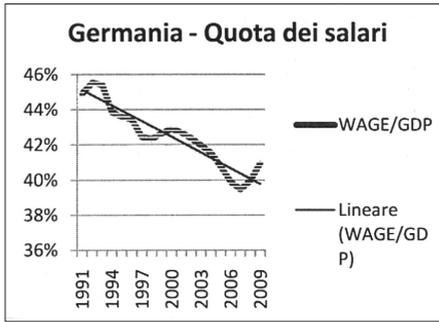
7b



8



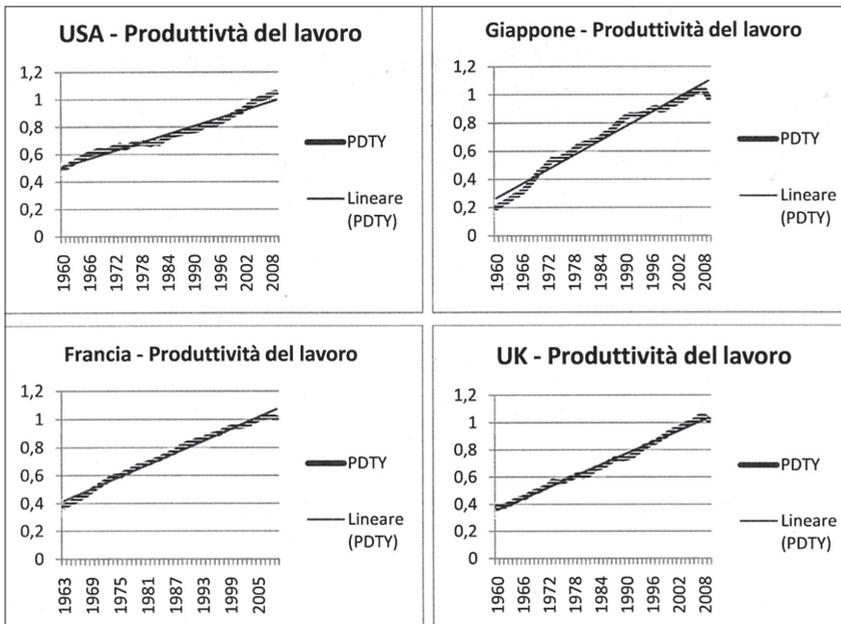
9



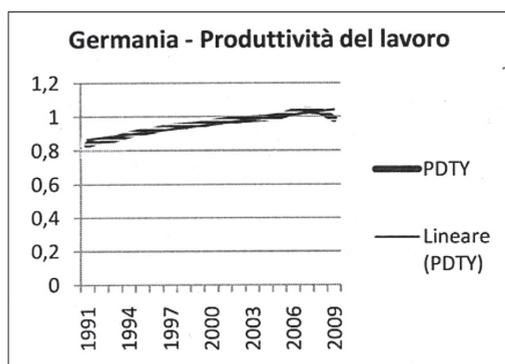
10



11



12



In essi troviamo una conferma dell'analisi marxiana della caduta tendenziale del saggio di profitto; anche se evidentemente questi indicatori non riflettono con precisione le categorie marxiane, ne colgono ugualmente l'essenza.

Il primo indicatore considerato ci dà il rapporto tra "PIL e capitale: una sua riduzione sta ad indicare una riduzione anche del rapporto tra reddito" (salari più profitti) e capitale (quello speso in macchinari e materie prime) e quindi la crescita del peso del valore dei macchinari (e delle materie prime) in rapporto al "valore aggiunto netto" (che si suddivide tra salari e profitti e corrisponde al reddito) all'interno del valore totale. La riduzione del rapporto tra reddito e capitale nella fase storica considerata qui, risulta evidente dai grafici. Di conseguenza, fermo restando la quota del valore aggiunto netto destinata ai salari, il saggio di profitto (cioè il rapporto tra la quota del reddito destinata al profitto da un lato e il capitale speso in macchinari e materie prime più la quota del reddito destinata ai salari) deve diminuire.

Di qui la spinta del capitale ad accrescere il saggio di sfruttamento, cioè ad aumentare la quota dei profitti all'interno del valore aggiunto netto, sia riducendo il costo di riproduzione della forza lavoro, sia aumentando la durata della giornata lavorativa sociale, che permette di accrescere "gratuitamente" (cioè senza spese aggiuntive in macchinari) il valore totale aumentando la parte del valore aggiunto netto, e in particolare del profitto, sul valore totale.

L'indicatore sul saggio di profitto "lordo" ci dà una approssimazione statistica del rapporto tra il profitto e il capitale anticipato.

Anche la svolta negativa del saggio di profitto in questi anni risulta evidente dai grafici. L'indicatore sull'andamento del rapporto tra salari e profitti come quota del valore aggiunto netto, ci dà un'idea sull'evoluzione del saggio di sfruttamento.

A fine anni '60, col ridursi dell'esercito industriale di riserva, la quota dei profitti sul valore aggiunto calò per la crescita dei salari; i bassi salari non compensavano più la crescita dei costi in macchinari come si era verificato fino ad allora. Anche la riduzione della intensità e durata del lavoro contribuì a ridurre il saggio di sfruttamento.

Infine è importante anche l'indicatore sull'andamento della produttività del lavoro (che conferma la crescita della produttività nella fase precedente la crisi) in quanto la sua crescita al fine di accrescere la competitività, implica l'aumento degli investimenti in nuove tecnologie e macchinari, e quindi della spesa ad essi destinata. Questo legame tra crescita della produttività del lavoro e crescita degli investimenti

in macchinari, è confermato anche dai dati, già citati, sulla crescita della intensità di capitale, cioè del rapporto tra capitale fisso e unità di lavoro, in questa fase storica. (per una lettura marxista delle dinamiche che sottendono questi indicatori, rinviamo comunque alla “nota conclusiva”- punto a).

Come si è visto, vi sono fattori, oltre alla crescita del saggio di sfruttamento, che contrastano la caduta del saggio di profitto, quali le esportazioni di merci e capitali e le economie di capitale costante ... ma essendo questi fattori connessi al processo che porta ad un aumento della composizione organica, implicando un aumento della produttività e quindi nuovi investimenti in macchinari, a lungo andare incidono anch'essi negativamente sulla dinamica del saggio di profitto (come avremo modo di vedere più avanti).

Inoltre se con l'ampliarsi del processo di accumulazione non si ingrandisce in assoluto solo il capitale costante ma, seppur in proporzione minore, anche il numero dei lavoratori e quindi il “valore aggiunto netto” e con esso la massa di profitto, compensando così per tutta una fase la caduta del saggio di profitto, si arriverà a un punto in cui questa compensazione non si verificherà più, perché *“le stesse leggi dell'accumulazione esaltano in progressione crescente, con la massa anche il valore del capitale costante più rapidamente di quello del capitale variabile”* (Marx) da cui si genera il profitto. A questo punto *“solo i grandi capitali riescono a compensare la caduta del saggio di profitto con un aumento della massa di profitto. Il capitale addizionale nuovo non trova pronte queste condizioni compensatrici...”* e così è anche per i capitali minori. Arriverà un momento dunque in cui il capitale sociale, il capitale nel suo insieme, non riuscirà più a compensare la caduta del saggio di profitto con la maggior massa di profitto; quando con l'accumulazione, l'investimento di nuovo capitale, non si ottiene più un profitto, si ha quello che Marx definisce “sovrapproduzione di capitale”: si ha sovrapproduzione assoluta quando il capitale addizionale per lo scopo della valorizzazione è uguale a 0. Vediamo come viene descritto questo momento da Marx, perché ci ricorda molto quanto si è visto verificarsi sul finire degli anni '60: *“Se dunque il capitale fosse cresciuto in rapporto alla popolazione operaia, in una proporzione tale che non si potesse né prolungare il tempo di lavoro assoluto fornito da questa popolazione, né estendere il tempo di plusvalore relativo (cosa, quest'ultima comunque inattuabile nel caso in cui la domanda di lavoro fosse molto forte e quindi i salari avessero la tendenza a salire); se dunque il capitale accresciuto producesse solo una massa di plusvalore equivalente o inferiore a quella prodotta prima della sua crescita, allora si avrebbe una sovrapproduzione assoluta di capitale”*.

Quale via d'uscita ha il capitale dalla sovrapproduzione? Come si ristabiliscono *“le condizioni proprie di un “sano” movimento della produzione capitalistica”*? La soluzione *“implica una messa a riposo e perfino una parziale distruzione di capitale per l'ammontare di valore dell'intero capitale addizionale o almeno di una sua parte...”*. Ma come vedremo la crisi avviatasi a fine anni 60 non arrivò così presto a questo punto e si trascinerà sino ad oggi, in quanto ogni tentativo è stato fatto nel frattempo per prolungare “artificialmente” il processo di accumulazione. (la tematica trattata in questa parte è esposta nel III libro del Capitale di Marx, ai capitoli XIII e XIV).



## GLI ANNI 70: L'EUROPA DIVISA TRA GESTIONE KEYNESIANA DELLA CRISI E STRATEGIA TEDESCA NEOMERCANTILISTICA

*La crisi di sovrapproduzione accresce la competizione tra i poli capitalistici USA e CEE. Crisi e resurrezione del dollaro. L'Europa si differenzia nella risposta alla crisi e all'offensiva USA: mentre Francia, Italia, Gran Bretagna e altri paesi scelgono la via dell'inflazione e delle svalutazioni, in Germania prende forma una strategia alternativa di gestione della crisi fondata su una profonda ristrutturazione produttiva e sulle esportazioni, al fine di ottenere un surplus estero sufficiente a rafforzare il suo potere finanziario e a permettere l'esportazione di capitali e l'internazionalizzazione produttiva.*

La crisi del processo di accumulazione che la caduta del saggio di profitto determinò in Usa ed Europa, i due poli capitalistici centrali in quell'epoca, portò anche ad una acutizzazione della competizione tra questi due poli che avrà importanti conseguenze negli anni successivi.

### **La crisi del dollaro**

Nella seconda metà degli anni '60 l'Europa si era ormai affermata come nuovo centro di accumulazione, un'"area di sovraccumulazione" molto competitiva perché non ancora colpita come gli USA dall'aumento del disavanzo pubblico e dell'inflazione ... generati dalla politica monetaria e fiscale fortemente espansiva che, forte anche del ruolo internazionale del dollaro, gli USA misero in campo. Inoltre tra il '50 e il '73 l'accumulazione produttiva era stata più forte in Europa che in USA, tanto che l'Europa aveva colmato il 40% del divario iniziale del dopoguerra; d'altra parte gli aumenti salariali erano stati minori di quelli americani, così il costo del lavoro per unità di prodotto e quindi la competitività era sfavorevole agli USA.

Dal '63 al '73 gli USA erano passati dal 33,7% del reddito mondiale al 27,5%, la Germania dal 5,2% al 7,2, la Francia dal 4,7 al 5,2% e la quota dell'export manifatturiero americano dal '61 al '73 era passata dal 20,5% al 16,1%, mentre ad inizio anni '70 la quota CEE (A6) negli scambi mondiali era al 29,1%. A fine anni '60 il fatto che anche

in Europa i nodi e le contraddizioni dell'accumulazione cominciarono a mostrarsi, rese sempre più acuta la concorrenza tra le due maggiori aree capitalistiche.

È in questo contesto che il sistema di Bretton Woods entrò in crisi. Fino a fine anni '50, nonostante il deficit della bilancia dei pagamenti americana, il dollaro non era stato messo in discussione in quanto il mondo capitalistico soffriva non di una abbondanza ma di carenza di dollari: finché l'Europa (e il Giappone) aveva avuto bisogno di capitali americani per finanziare la ricostruzione, il deficit americano non pose problemi. I dollari in eccesso non erano oggetto di domande di conversione in oro da parte delle Banche centrali del resto del mondo. I dollari che uscivano dagli USA erano rapidamente spesi per acquistare merci americane, ancora molto competitive. Ma da metà anni '60 le potenze concorrenti non abbisognavano più delle quantità di dollari esorbitanti in circolazione a livello internazionale e si rifiutarono di continuare ad accumulare un dollaro che di fatto aveva perso valore, pur mantenendo ufficialmente lo stesso rapporto di parità aurea.

La domanda di conversione di dollari in oro (iniziata da fine anni '50) si accelerò, consumando le riserve auree USA, che passarono dai 20.6 miliardi del '58 ai 12 del '68 mettendo sempre più in dubbio la capacità americana di convertire a vista i dollari in oro.

Con l'inflazione esplosa in USA a fine anni '60, a causa della politica economica espansiva in atto per gestire la crisi, la sopravvalutazione del dollaro si aggravò e quando l'inflazione superò quella di alcune altre monete e divenne strutturalmente maggiore in USA che in Germania e in Europa, la crisi del sistema monetario di Bretton Woods era inevitabile. Con i prezzi americani più alti di quelli tedeschi infatti il tasso di cambio reale era diminuito facendo aumentare l'export tedesco in Usa e ridurre l'import americano in Germania; quindi si verificò una pressione sul tasso di cambio nominale perché cresceva la domanda di marchi relativamente ai dollari. Un rialzo del tasso nominale dollaro/marco cioè una svalutazione del dollaro sul marco però, in un sistema di cambi fissi quale era quello di BW, non poteva realizzarsi e la competitività americana non poteva quindi che peggiorare.

Con la conseguente erosione continua del saldo degli scambi dei prodotti manifatturieri americani a cavallo tra gli anni '60 e '70, che mise in evidenza anche il riequilibrio dei rapporti di forza economici tra gli USA e l'Europa (e il Giappone), la situazione del dollaro si aggravò e divenne chiaro che era impossibile mantenere un sistema di cambi fissi tra paesi che avevano inflazioni strutturalmente diverse.

Così nel '71 il dollaro fu sganciato dall'oro per iniziativa unilaterale del governo americano, tesa a rilanciare l'export attraverso una svalutazione del dollaro, che effettivamente si svalutò subito del 10%. Nel '73 poi si decise di abbandonare completamente il sistema di BW e di passare a un "non sistema monetario internazionale" basato sui cambi flessibili. Non per questo però il dollaro perse il ruolo di moneta dominante sul mercato mondiale. A seguito della "crisi del petrolio" del '73, gli Usa definirono infatti le basi di una nuova strategia di protezione attiva del dollaro e del suo ruolo internazionale. Si accordarono infatti segretamente con l'Arabia Saudita perché quest'ultima vendesse il proprio petrolio esclusivamente in dollari. E nel '74 l'Arabia Saudita acquistò 2,5 miliardi di dollari in buoni del tesoro americani, utilizzando il 70% del surplus dei propri fondi petroliferi.

In cambio all'Arabia Saudita e ai paesi del Golfo, che l'avevano seguita, veniva garantita dalla flotta americana la loro sicurezza strategica.

Presto anche gli altri paesi petroliferi seguirono la stessa strada e l'OPEC si accordò per fissare il prezzo del petrolio esclusivamente in dollari per tutte le transazioni mondiali. Così i paesi importatori di petrolio furono costretti a conservare vaste riserve in dollari per acquistare petrolio e i paesi esportatori di petrolio ottenevano in cambio dollari che reinvestivano soprattutto in USA.

Il petrolio venduto in dollari garantì così anche dopo la fine del sistema di BW un peso dominante del dollaro nei mercati finanziari e quindi la sua supremazia. Fu un chiaro esempio di come la forza della moneta dominante sia legata non solo alla forza economica ma anche a quella politica e militare del paese che la emette.

Uno scambio simile a quello tra i paesi del Golfo e gli USA, seppur in altri termini, come vedremo si verificherà negli anni 2000 anche con la Cina.

Come risulterà sempre più chiaro, il ruolo del dollaro come moneta dominante sul mercato mondiale svolgerà un ruolo decisivo sia nella gestione della crisi da parte degli USA sia nelle scelte dell'Europa. L'aspetto più importante, che dà un vantaggio decisivo agli USA nella competizione tra le due aree e in generale col resto del mondo è quello del "signoraggio": il dollaro infatti, essendo usato come moneta di conto e mezzo di scambio nel mercato mondiale e fungendo da moneta di riserva, cioè per pagare i saldi passivi del commercio estero degli altri paesi, consente all'economia americana di non pagare i deficit dei suoi conti con l'estero; ciò perché i dollari che corrispondono a tale deficit non sono presentati che in piccola parte alla FED (la Banca centrale americana) per essere cambiati nella valuta nazionale dei loro possessori, come succederebbe per qualsiasi altra moneta.

Succede invece che i possessori non americani di dollari, li cambino nelle loro monete nazionali presso le loro Banche Centrali, ma che queste ultime le tengano poi nei loro forzieri come riserva. È come se gli USA fossero una specie di banca monetaria di tutte le economie capitalistiche del mondo, e come se quindi i suoi dollari fossero nello stesso tempo titoli di credito nei suoi confronti e mezzi di pagamento internazionali, e tali quindi da non essere presentati all'incasso finché siano trattieneuti come mezzi di pagamento.

I paesi europei, al contrario degli USA che usufruivano del diritto di signoraggio del dollaro pur avendo perso quest'ultimo ogni riferimento all'oro, se si indebitavano e soffrivano di disavanzi della bilancia dei pagamenti, erano tenuti a riequilibrare quest'ultima, con le conseguenti linee di politica economica restrittiva, pena la chiusura dei rubinetti del credito. Dunque mentre la politica economica americana non era condizionata dal deficit e debito estero, quella europea era costretta a muoversi entro i limiti del rispetto del vincolo estero. Così se le origini della crisi in USA ed Europa erano le stesse, le modalità con cui essa fu gestita si divaricarono: da un lato gli USA beneficiando del signoraggio si poterono permettere una politica monetaria e fiscale espansiva, dall'altra i suoi più diretti competitori, Germania in primis, dovevano essere competitivi rispettando il vincolo monetario internazionale, con conseguenze importanti sulle scelte di politica economica. Così, come vedremo, in particolare sulle scelte strategiche della Germania riguardo alla gestione della crisi, questo vantaggio degli USA dovuto al signoraggio del dollaro ebbe un peso importante.

## La risposta europea alla crisi e all'offensiva USA

Per l'Europa si era posto all'ordine del giorno il problema di trovare il modo di fronteggiare il dollaro e la sua instabilità ormai congenita. La crisi del sistema di Bretton Woods e la svalutazione competitiva del dollaro che la seguì aprirono una fase di vera e propria guerra economica tra USA ed Europa. All'offensiva americana che aveva infranto la tregua sancita dal sistema di BW, l'Europa rispose nel '72 col tentativo di costruire il cosiddetto "Serpente monetario europeo", una versione regionale ridotta del sistema di BW, con lo scopo di attuare una fluttuazione congiunta delle valute dei paesi europei aderenti rispetto al dollaro che si svalutava, e di evitare svalutazioni competitive tra loro.

Col Serpente monetario si verifica un primo tentativo di autonomia valutaria vera e propria per le monete europee rispetto al dollaro e inizia l'ascesa del marco tedesco quale nuova moneta di riferimento in Europa. Per la Germania il vantaggio di essere leader valutario, seppur solo a livello regionale, stava nella maggiore relativa autonomia di politica monetaria, meno dipendente dalle decisioni americane.

Ma l'aggravarsi della crisi del '73 e i diversi andamenti dell'inflazione che caratterizzarono i paesi europei, fecero saltare presto l'accordo del Serpente, anche se le successive fluttuazioni delle monete furono guidate dalle Banche centrali per evitare speculazioni e disorientamento delle imprese.

Tra il '71 e il '74 la situazione economica europea si era aggravata e nel '73 si erano aggiunti gli aumenti dei prezzi delle materie prime, petrolio in primis. Con il peggioramento della crisi e il fallimento del Serpente si aprì una fase ('73/80) critica anche per le istituzioni comunitarie europee e calò un'ombra sul progetto europeo. Ogni paese fece per sé. E proprio quando ormai dal '68 l'Unione Doganale si era completata e le barriere tariffarie interne alla Comunità erano state eliminate, i paesi europei praticarono forme di protezionismo intracomunitario attraverso l'innalzamento di nuove barriere non tariffarie. Gli Stati europei introdussero migliaia di criteri e norme tecniche e regolamenti industriali diversi, controllo dei capitali, approvvigionamenti pubblici preferenziali, formalità amministrative, IVA e imposte al consumo diverse, diversi regolamenti in merito al trasporto ... che frammentarono i mercati europei e frenarono il commercio intraeuropeo.

Crebbero anche gli aiuti statali per settori in declino (es. siderurgia) e politiche industriali a protezione dei "campioni nazionali" (cioè le grandi imprese oligopolistiche nazionali).

A livello istituzionale, già da fine anni '60, col cosiddetto "compromesso di Lussemburgo", che non aveva forza legale ma ebbe un grande impatto, i progressi per una maggiore integrazione europea furono quasi tutti bloccati per il superamento di fatto delle clausole del trattato di Roma sul sistema di voto a maggioranza: l'unanimità divenne di fatto la regola per qualsiasi decisione. E ciò durò fino alla reintroduzione del voto a maggioranza nell'Atto unico dell'86.

## **Le due strategie di gestione della crisi in Europa: a) Inflazione e svalutazioni**

Vediamo più in particolare quale fu negli anni '70 in Europa la dinamica della crisi e le diverse strategie messe in atto per contrastarla.

All'interno di una generale differenziazione nelle strategie di gestione della crisi tra i paesi europei, spesso in contraddizione tra loro, Francia, Italia, Gran Bretagna e altri paesi, a fronte anche dello scontro sociale e politico in atto al loro interno, che non permetteva radicali ristrutturazioni e riconversioni produttive, scelsero la via dell'inflazione e delle svalutazioni competitive. In questi paesi si tentò cioè una gestione della crisi, simile a quella americana, basata su di un'accumulazione "forzata", spinta da una politica monetaria espansiva, credito a buon mercato, una domanda generata dallo Stato attraverso spesa sociale, sussidi, investimenti pubblici ... La crescita della spesa pubblica, soprattutto di quella sociale, in Europa fu elevata: la spesa pubblica passò dal 30% del PIL nel '60 al 35% nel '70 al 45% nell'80; la spesa sociale dal 15-19% del 55 al 32% in media dell'80. Dal punto di vista del capitale, lo Stato sociale europeo in quegli anni "passò il segno".

La crescita della spesa pubblica/sociale fu una delle principali fonti dell'inflazione che esplose in quegli anni, sia perché fu sostenuta stampando moneta (col cosiddetto "finanziamento monetario" cioè con l'acquisto diretto dei titoli di Stato invenduti sul mercato primario da parte delle Banche Centrali ... quello che oggi, non a caso, come si vedrà, la BCE rifiuta di fare!), sia perché, sostenendo il salario indiretto e l'occupazione, il Welfare indeboliva il nesso tra insicurezza del posto di lavoro e disciplina sul lavoro, rafforzando i salariati.

D'altra parte le Banche Centrali assecondarono salari e prezzi più alti espandendo la base monetaria per non aggravare la domanda e sostenere i profitti proprio attraverso l'inflazione. Finché l'inflazione si era mantenuta entro certi limiti, infatti, si era risolta in un trasferimento di ricchezza dai creditori (banche) ai debitori (imprese) e in una riduzione della quota di ricchezza reale che andava al lavoro salariato; dunque in un trasferimento di ricchezza dai risparmiatori, dalle rendite e dai lavoratori a favore dei profitti. D'altra parte però la crescente forza sindacale si oppose al taglieggiamento dei salari reali imponendo forme di indicizzazione automatica dei salari che, seppur il recupero contrattuale del salario arrivasse sempre in ritardo, impedirono una riformazione adeguata dei profitti. Ciò che contribuì a rallentare il ritmo degli investimenti, il processo di accumulazione e aggravò l'indebitamento delle imprese. In generale il tentativo, favorito dalla politica monetaria espansiva, di "tendere al massimo la circolazione e la sfera dello scambio" attraverso il credito facile, a lungo andare fallì. L'espansione del credito in un contesto di sovrapproduzione infatti, se facilita la continuità del processo di produzione, è anche generatore di inflazione crescente. Gli Stati, attraverso la politica monetaria delle Banche Centrali, operarono infatti una pseudo- convalida sociale di transazioni che non trovavano una convalida reale nella circolazione mercantile: dal momento che i meccanismi creditizi messi in opera in questi anni non venivano compensati da una reale ripresa dell'accumulazione, come era avvenuto ad esempio fino a metà anni '60, il processo inflazionistico crebbe oltre misura e si andò alimentando con effetti negativi per le stesse imprese e il sistema economico nel suo complesso. In ultima istanza il vincolo monetario (la

necessità che la quantità di denaro in circolazione “rispecchi” la quantità degli scambi reali) in una economia capitalistica deve essere rispettato.

Il tasso di inflazione medio in Europa passò dal 5 al 10% tra il 60/73 e il 73/79.

Questi i tassi di crescita dell’inflazione dei principali paesi:

	1965	1970	1975	1980	1985
Francia	+2,7	5,8	11,7	13,5	5,8
Germania	+3,2	3,4	5,9	5,4	2,2
Italia	+4,4	4,8	16,9	21,3	9,2
Gran Bretagna	+4,8	6,4	24,2	18,0	6,1

Come si vede nel trend generale fa eccezione quello della Germania; ne vedremo le ragioni.

La strategia di gestione della crisi di questo gruppo di paesi fu caratterizzata oltre che da politiche economiche inflazionistiche dall’uso di svalutazioni competitive. La politica delle esportazioni, della ricerca di sbocchi all’esterno per fronteggiare la sovrapproduzione, fu praticata da tutti e acutizzò la concorrenza e la guerra economica tra gli stessi paesi europei, sia con l’arma della svalutazione sia con quella del cosiddetto “neomercantilismo” praticata dalla Germania (che analizzeremo più avanti). Lo sviluppo americano non poteva infatti trainare l’Europa, che nel ’75 esportava in USA solo l’1,2% del reddito CEE. Mentre il commercio intracomunitario rappresentava l’11% del reddito. Tra il ’60 e il ’75 il commercio intracomunitario era cresciuto di sette volte e nel ’76 rappresentava il 63% delle esportazioni e il 60% delle importazioni totali europee. L’Europa nel suo complesso aveva quindi un carattere semichiuso: anche se il grado di apertura (percentuale di import ed export sul PIL) era in media del 23,6%, escludendo gli scambi intracomunitari era del 12,9% (quello USA era ancora più basso, al 5,8%).

Il caso italiano fu paradigmatico della strategia fondata sull’inflazione e sulle svalutazioni ... e del suo fallimento. Vediamolo.

La politica monetaria fu espansiva per tutto il decennio. I tassi di espansione della massa monetaria furono ben superiori a quelli del prodotto reale e, nel contesto di un pesante indebitamento delle imprese, accompagnarono la crescita dell’inflazione e la svalutazione della lira.

L’inflazione superò il 20% a fine anni ’70; essa ridimensionò l’incidenza dell’indebitamento delle imprese che con un tasso d’interesse azzerato dal processo inflazionistico tennero per sé i profitti. Le imprese finanziarono le loro spese ad un costo in termini reali spesso negativo, a spese dei possessori di attività finanziarie. Questa politica permise alle imprese, soprattutto le grandi, di attuare una ristrutturazione finanziaria al fine di avviare una intensa ristrutturazione produttiva.

Agevolazioni creditizie e basso costo del credito furono favoriti anche dalle istituzioni creditizie e dalla politica del governo.

Anche la politica fiscale fu espansiva e finalizzata a favorire la ripresa dei profitti e la

ristrutturazione produttiva: con sussidi, sostegni finanziari, cassa integrazione, fiscalizzazione degli oneri sociali per ridurre il costo del lavoro. Si estese anche il Welfare alla ricerca del compromesso sociale.

L'intervento dello Stato fu finanziato dal "finanziamento monetario" della Banca Centrale, alimentando l'inflazione.

La svalutazione della lira d'altra parte permise di mantenere la competitività esterna delle merci italiane e le esportazioni crebbero del 9% tra il '76 e il '79 nonostante l'inflazione. La lira tra il '72/74 si svalutò del 24%, nel '76 del 21%, nel '77/78 del 16%.

Ma il processo di inflazione/svalutazione alla fine si autoalimentò e rischiò di andare fuori controllo.

## **b) una strategia alternativa di gestione della crisi: la Germania**

Al centro della struttura gerarchizzata dell'economia europea c'era la Germania: gli altri paesi vi esportavano più del 15% del loro export totale; e la Germania esportava il 50% del suo export in Europa, anche se ciascun paese assorbiva non più del 5% delle esportazioni tedesche (a parte Francia e Olanda, il 10% ciascuna). Essendovi una forte interdipendenza tra le domande interne dei vari paesi europei e quindi tra le loro politiche economiche, dalla Germania in ultima analisi dipendeva l'andamento generale dell'economia europea.

Vediamo dunque quale fu la strategia di gestione della crisi scelta dal capitale e dallo Stato Tedesco. Essa fu agli antipodi di quella attuata dalla gran parte degli altri paesi europei. Con essa la Germania gettò le basi per la sua piena egemonia in Europa e definì quello che presto diverrà il modello ispiratore anche per le frazioni dominanti del capitale e per gli Stati degli altri paesi europei ... un modello che perdurerà sino ad oggi.

Per far fronte alla caduta del saggio di profitto e all'offensiva americana, ambedue manifestazioni della sovrapproduzione, la Germania scelse di "procedere alla ristrutturazione nel gelo della rivalutazione del marco, piuttosto che nel fuoco della svalutazione e dell'inflazione".

Fu messo in atto un processo articolato su due terreni fondamentali:

- Una ristrutturazione/riconversione industriale verso settori a maggior intensità di capitale (elettronica, trasporti, attrezzature militari, impianti industriali e macchinari, automazione), e una restrizione del potere sindacale.
- un decentramento di produzioni ad alta intensità di lavoro all'esterno, che si riflesse in un aumento delle esportazioni di capitale.

Per favorire il processo di ristrutturazione e il decentramento produttivo si avviò in controcorrente una politica economica deflazionistica. E alle svalutazioni competitive col dollaro si preferì la rivalutazione del marco, costringendo l'industria a ristrutturarsi.

La bassa inflazione moderava l'impatto della rivalutazione.

I costi di questa gestione della crisi furono scaricati anzitutto sugli immigrati: nel '73 iniziò infatti il blocco delle immigrazioni; ma crebbe anche la disoccupazione nazio-

nale. Dal '73 al '76 ci saranno 1.600.000 occupati in meno, di cui 500.000 immigrati rimpatriati. Dal '73 a fine anni '70 la quota degli immigrati occupati nell'industria cadde di quattro punti.

Vi fu così un mutamento strutturale del mercato del lavoro, con la ricostruzione di un grosso esercito industriale di riserva, che premeva sulla forza lavoro occupata, permettendo una riduzione dei salari da metà anni '70.

I profitti furono sostenuti anche da una politica fiscale a vantaggio delle imprese. Riducendo la produzione, gli investimenti e l'occupazione, si ridussero le importazioni e si incentivarono le esportazioni rispetto alla domanda interna, ottenendo avanzi nella bilancia commerciale e dei pagamenti, necessari a finanziare l'esportazione di capitale.

Non essendo favorita come gli USA dal signoraggio del dollaro, la Germania doveva infatti accumulare riserve attraverso avanzi nella bilancia dei pagamenti (ottenuti con avanzi della bilancia commerciale!) per costruire un forte potere finanziario occorrente a sostenere gli investimenti all'estero (ricordiamo che questi ultimi, cioè le esportazioni di capitali, risultano come passivo nella bilancia dei pagamenti; le esportazioni di merci come attivo!).

Così a fine anni '70 la Germania deteneva 1/3 delle riserve mondiali, una quota elevata del potenziale creditizio internazionale. Ciò le permetteva anche, attraverso "generosi" prestiti, di subordinare i paesi finanziariamente più deboli (come l'Italia!). Vediamo alcuni dati sulle esportazioni di merci e capitali della Germania in questa fase.

Nonostante il cambio effettivo del marco fosse cresciuto del 53% dal '70 al '79, nel '78 il ruolo delle esportazioni nella domanda aggregata rispetto ai consumi privati e agli investimenti fissi, era cresciuto molto rispetto al '70. Le esportazioni di beni e servizi sul PIL passarono dal 23% del '69 al 30,3% del '79 (attorno al 2010 si arriverà al 50%!).

La quota dei prodotti di meccanica esportata nei "paesi in via di sviluppo" (PVS) passò dal 15,1% al 25,2% dal '74 al '79. Dai PVS crebbe la quota di importazione di manufatti finali ad alta intensità di lavoro, mentre si ridusse la quota di import di materie prime e semilavorati: la divisione internazionale del lavoro stava cambiando.

Gli investimenti diretti all'estero (IDE) tedeschi passarono dal 4,8% dello stock totale di IDE dei paesi OCSE nel '70 al 7% nel '78.

Il 52,2% degli IDE era diretto in Europa, il 19,8% in USA, il 14,1% in America Latina (di cui il 55% in Brasile), il 5,9% in Africa e il 4,4% in Asia.

L'internazionalizzazione della produzione consistette in una verticalizzazione dei processi produttivi e in una loro articolazione e specializzazione su scala internazionale. Nei PVS erano collocate le produzioni a più alta intensità di lavoro.

## **Gli investimenti diretti**

Sono di due tipi principali le ragioni e lo scopo degli IDE (per investimenti diretti si intendono quegli investimenti che permettono il controllo nella gestione dell'impresa; essi non implicano necessariamente l'apertura di nuovi impianti, possono anche

essere sinonimo di una centralizzazione di capitali già esistenti. Per investimenti di portafoglio si intendono invece quelli in titoli e azioni che non raggiungono la quota necessaria a un reale controllo dell'impresa). Il primo è la ricerca di un maggior saggio di sfruttamento in paesi dove questo è più elevato, pur essendoci uno sviluppo tecnologico e un livello di produttività non troppo lontani dal paese di origine. L'impresa multinazionale trova vantaggio cioè dalle disparità nazionali nei livelli salariali, nell'intensità e durata del lavoro (orari più lunghi!), nella misura in cui l'organizzazione del lavoro e l'organizzazione delle tecniche di produzione tendono a rendere simile la produttività del lavoro e quindi il grado di competitività, indipendentemente dalla localizzazione geografica. Si può in sostanza ottenere così quell'aumento del saggio di sfruttamento, sempre più difficile da realizzare negli anni '70 nei paesi del Centro, necessario a compensare la caduta del saggio di profitto.

Il secondo tipo di IDE è legato ad un'altra importante strategia delle imprese multinazionali in reazione alla caduta del saggio di profitto. Una strategia che si pone stavolta il fine di accrescere la quota di partecipazione alla massa di profitto esistente. In questo caso più che di investimenti in nuove produzioni si tratta di acquisizioni e fusioni di imprese già esistenti, cioè di processo di centralizzazione di capitali. Con la centralizzazione la massa di profitto esistente di cui la multinazionale si appropria cresce, e ciò le permette di far fronte ai crescenti investimenti in macchinari, ciò che il basso saggio di profitto altrimenti non le consentirebbe.

La crescita della scala di produzione permessa dalla centralizzazione genera inoltre una maggiore produttività e quindi economia di capitale costante, ecc ...

Questo tipo di IDE si accompagna spesso con una strategia commerciale, che permette di penetrare in mercati altrimenti inaccessibili, aprendo nuovi sbocchi di mercato dove poter realizzare la crescente massa di valore/merci generata dall'ampliarsi della scala di produzione. Questo fattore non elimina l'importanza per la realizzazione del plusvalore del commercio internazionale, ma diviene sempre più determinante e dominante, mentre in passato era il contrario.

La Germania (con gli USA) fu dunque all'avanguardia nell'avvio di questi nuovi caratteri assunti dal processo di internazionalizzazione produttiva, che assumeranno un peso crescente nei decenni successivi.

### **Dati sugli anni '70 in Europa**

Negli anni '70, in conclusione, l'Europa è caratterizzata da una caduta del tasso di accumulazione, dalla crescita della differenza nei livelli di inflazione tra i diversi paesi e dalla crescita degli squilibri di parte corrente (merci e servizi) con l'estero. Il tasso di sviluppo europeo nella seconda metà degli anni '70 si dimezzò. Nonostante la ristrutturazione tecnologica in atto da metà anni '70 in Europa, la produttività del lavoro dal 7,3% di crescita annua nel periodo '63/69 passò al 4,8% del '73/80. In Francia e Germania il tasso medio di crescita della produzione per addetto scese del 50% tra il '62/72 e il '73/82; in Italia del 75%. La disoccupazione in Europa passò dal 2,5% del '73 al 5% del 77/79 (negli anni '80 arriverà al 10%!). Il grado di sfruttamento ottenuto col ricatto dell'esercito industriale di riserva, creato anche con la crescita

dell'automazione, non controbilanciò i costi di quest'ultima; e l'organizzazione del lavoro tayloristica non era più in grado di far crescere l'intensità del lavoro. Negli anni '70 così la "produttività del capitale" scese (e quindi la composizione organica crebbe) prima in Germania, poi in Italia e Francia, riflettendosi sul saggio di profitto; quest'ultimo nei paesi del G7, dopo il crollo del '74/75 ebbe infatti una breve ripresa per tornare presto ai livelli più bassi a fine decennio.

- Fonti:**
- Parboni: "Il conflitto economico mondiale";
  - Parboni: "L'Europa e l'economia politica del sistema mondo";
  - V. Vitali: "L'economia tedesca";
  - C.A. Michalet: "Il capitalismo mondiale";
  - S.De Brunhoff: "Etat et capitale".

## LA SVOLTA DELL'80 NELLA GESTIONE DELLA CRISI: L'EUROPA FA SUA LA STRATEGIA TEDESCA

*La frazione egemone del grande capitale di quasi tutti i paesi europei impone la strategia tedesca a tutta l'Europa comunitaria. Contro le svalutazioni del dollaro e al fine di generalizzare il modello tedesco di disciplina produttiva, si attua una stretta monetaria e nasce lo SME, precursore e laboratorio della futura Unione Monetaria Europea. Si impone una ristrutturazione produttiva caratterizzata sia da una crescita del saggio di sfruttamento sotto la pressione di un aumento della disoccupazione, sia dall'introduzione di una forma di automazione "rigida" dei processi produttivi. Fallisce il tentativo di Mitterrand di seguire una via riformista e Keynesiana: anche la Francia si disciplina. Sarà una lezione per il futuro.*

A fine anni '70 si realizzò una svolta decisiva nella strategia di gestione della crisi da parte degli Stati europei che avevano scelto la strada dell'inflazione e delle svalutazioni. Constatato il fallimento della linea adottata fino ad allora, essi si allinearono alla strategia tedesca, con l'obiettivo di costruire le condizioni per affrontare alla radice la caduta del saggio di profitto e l'accresciuta competizione che questa creava nei mercati mondiali.

### **Il dollaro e l'Europa**

A fine anni '70 all'egemonia assoluta del capitale americano, maturata in un contesto di accumulazione del capitale prevalentemente racchiuso entro i confini nazionali con qualche proiezione regionale, veniva ormai sostituendosi una sorta di multipolarismo gerarchizzato dominato da una feroce competizione globale in un contesto di crescente dispiegamento dell'accumulazione capitalistica su scala internazionale, in cui si affacciavano nuove potenze economiche, Germania in primis. È in quegli anni che la Germania superava gli USA come più grande esportatore del mondo e la concorrenza sui mercati mondiali tra industria tedesca e quella americana si era accentuata. Di qui per i tedeschi l'importanza del tasso di cambio col dollaro, anche se solo il 7% delle esportazioni tedesche andava in USA. Ma proprio sulla svalutazione del dollaro gli USA fecero leva a fine anni '70 per rilanciare la com-

petitività delle proprie imprese. Le preoccupazioni della Germania crebbero quando a causa della debolezza del dollaro ingenti fondi finanziari si spostarono sul marco (e lo yen), ritenuta moneta forte e stabile, e la conseguente rivalutazione del marco mise in difficoltà le esportazioni tedesche.

In questo contesto, per far fronte alla sfida americana, oltre alla riconversione e ristrutturazione industriale, la Germania doveva cercare di coprirsi il fianco dalla concorrenza delle sue principali controparti commerciali, che assorbivano il 25% delle esportazioni tedesche, cioè Francia e Gran Bretagna. Inoltre, come si è visto, la reazione dei paesi europei alla svalutazione del dollaro nel periodo '73/79 era stata diversa, col risultato di una differenziazione nei livelli di crescita della competitività dei paesi europei che scompaginava i rapporti di cambio tra le loro monete.

In una situazione in cui la sovrapproduzione che investiva tutta l'Europa cercava di trovare nuovi sbocchi verso il mercato mondiale, con la quota dell'export sul PIL che era passata dal 1960 al 1981 dal 12 al 25% in Italia, dal 14 al 22% in Francia, dal 18 al 30% in Germania, e con la quota delle esportazioni intracomunitarie passate dal 56% di fine anni 50 al 67% dell'80, quindi con una interdipendenza europea molto elevata ... si rendeva necessaria una tregua tra i produttori europei, evitando le svalutazioni competitive.

## Lo SME

È così che, soprattutto per iniziativa di Francia e Germania, si cercò un' alternativa europea alla politica americana vista come un fattore di instabilità, con la creazione nel '78 (operativo dal marzo '79) dello SME (sistema monetario europeo), un sistema simile a quello di Bretton Woods, con cambi fissi tra le monete europee e con il marco come riferimento (le monete potevano oscillare in totale del 4,5%, con l'eccezione di Italia e Inghilterra del 12%, rispetto ad una parità centrale fissata nei confronti dell'ECU, un paniere di valute europee).

Gli altri paesi furono costretti ad accettare questa soluzione adattandosi alla forza del marco e alla politica della Bundesbank (la Banca Centrale Tedesca): si prese atto infatti del ruolo del marco come moneta europea più forte, del fatto che qualsiasi accordo monetario in Europa doveva essere imperniato sulla Germania. Ma non si trattò solo di un atto di subordinazione alla forza del marco. Infatti, se dal punto di vista del capitale tedesco, ancorando con lo SME le altre valute al marco, si impedivano brusche variazioni della concorrenzialità dell'economia tedesca nei confronti di economie verso cui nel complesso si dirigeva il 40% dell'interscambio tedesco, per i capitali degli altri paesi lo SME aveva lo scopo di imporre a tutta l'Europa la "disciplina tedesca", ovvero il modello tedesco di gestione della crisi. Lo SME anticipò i fattori caratterizzanti della futura Unione Monetaria Europea (UME), cioè da un lato, rafforzò il ruolo della Germania alla testa della gerarchia del Sistema di Stati europei e dall'altro, generalizzò la disciplina produttiva imposta nel corso degli anni '70 in Germania ... rispondendo così sia agli interessi del capitale tedesco che a quelli delle frazioni dominanti dei capitali degli altri paesi. Entrando nel merito di quel che lo SME implicava si potrà verificare quanta poca contingenza vi sia nelle scelte in

merito alla gestione della crisi europea odierna ... si vedrà come esse hanno le loro radici addirittura a cavallo tra gli anni '70 e 80.

Padoa Schioppa, uno degli artefici del processo di integrazione europea dallo SME all'UME, così riassume nel 1985 i principali risultati raggiunti nei primi anni dello SME:

*“Lo SME: ha salvaguardato l'apertura degli scambi commerciali nella Comunità europea, in un periodo in cui veniva minacciata da vari fattori;*

*- ha contribuito a porre la Comunità al riparo dalla crisi del dollaro. Le oscillazioni della moneta americana nei primi anni 80 avrebbero avuto un impatto maggiore sulla coesione delle economie europee;*

*-ha contribuito all'aggiustamento macroeconomico nei paesi membri. Lo SME è stato l'elemento che più di ogni altro ha spinto in tale direzione: lo SME è stato il catalizzatore del cambiamento di politica economica”.*

Come svolse lo SME quest'ultima funzione?

Come si è visto, lo SME definiva un'area a cambi non più flessibili tra loro ma relativamente fissi: le valute dei paesi aderenti erano agganciate al marco e non potevano oscillare che entro determinati limiti.

All'interno di un'area così definita, per evitare le svalutazioni si imponeva ai vari paesi membri l'adozione di politiche economiche in grado di ridurre strutturalmente gli squilibri delle bilance dei pagamenti (altrimenti la loro moneta si sarebbe svalutata o rivalutata, uscendo dai limiti imposti dallo SME).

Nel caso di un disavanzo della bilancia dei pagamenti si imponeva un contenimento della domanda interna (attraverso una riduzione della spesa pubblica o una maggiore pressione fiscale) e in generale una riduzione del reddito e dell'occupazione, per ridurre le importazioni (con meno reddito si importa di meno!).

Teoricamente i paesi a moneta forte (Germania in primis) e bilancia dei pagamenti in avanzo erano obbligati da parte loro a intervenire senza limiti in aiuto ai paesi in disavanzo e a moneta debole: ma la “lettera Emminger” autorizzava la Bundesbank a tirarsi indietro se fosse stato minacciato il suo impegno alla stabilità dei prezzi. La Germania non aveva infatti alcuna necessità di applicare la politica espansiva tesa a tornare al pareggio della bilancia dei pagamenti.

Lo SME si basava dunque su una asimmetria: la bilancia dei pagamenti, l'indice della forza economica di un paese, decideva della gerarchia tra i paesi europei. La Germania era in avanzo e gli altri in disavanzo: così lo SME sarà governato dal marco e dalla politica economica tedesca, che assunse una egemonia di carattere regionale. (sembra di parlare di oggi ... ma si tratta di 30 anni fa!)

Nonostante questa subordinazione di fatto agli interessi del grande capitale e dello Stato tedeschi, per gli altri capitali e Stati europei lo SME svolgeva un ruolo importante e positivo, funzionando da copertura per una svolta restrittiva nella politica monetaria che dette avvio ad una profonda ristrutturazione produttiva, ad una massiccia disoccupazione, ecc ... ed estirpò l'inflazione.

Lo SME in particolare rafforzò il ruolo delle Banche Centrali nella gestione della crisi. Si fece avanti il concetto di indipendenza della Banca Centrale e della centralità dell'obiettivo della stabilità monetaria. Le Banche Centrali non finanziarono più il disavanzo pubblico (il “finanziamento monetario” in voga negli anni '70), frenando

così la spesa pubblica e i suoi effetti inflazionistici. Obiettivo delle Banche Centrali diventò principalmente quello di manovrare il “tasso naturale di disoccupazione” (NAIRU), cioè quel livello di disoccupazione che non accelera l’inflazione in quanto sufficiente a indurre i lavoratori a non rivendicare aumenti salariali.

Tra l’80 e l’86 effettivamente la disoccupazione nei paesi SME crebbe dal 6 al 10,5% e l’inflazione media scese da più del 10% nel 1980 all’8% nell’82, al 6% nell’84 fino al 2% nell’86.

I tassi di interesse reali, che passarono dai livelli negativi del 79 al 7% dell’83, spinti dalla stretta monetaria delle Banche Centrali, furono un chiaro segnale per le imprese che la politica economica era cambiata, in un momento tra l’altro di loro alto indebitamento. Per abbassare l’indebitamento bancario esse furono così indotte ad attuare una ristrutturazione, capace anche di far tornare i profitti ad un livello soddisfacente.

Il senso della scelta di “legarsi le mani” con lo SME lo spiegò bene Ciampi (allora a capo della Banca d’Italia e successivamente uno degli artefici del progetto dell’Unione Monetaria Europea) nell’85: *“l’impegno preso (con lo SME!) sul tasso di cambio, percepito come essenziale punto di riferimento, ha avuto effetti notevoli sulle attese e gli orientamenti degli operatori, nel mercato dei cambi e nello stesso apparato produttivo ... le imprese italiane avevano allentato negli anni ’70 il loro impegno nella ricerca delle economie di costo; avevano rinviato il risanamento organizzativo, avevano puntato sui recuperi di competitività attraverso variazioni accomodanti del cambio (le svalutazioni!). Nel 1980 soprattutto le imprese di grandi dimensioni contavano ancora una volta su un riallineamento del cambio (svalutazione!) per riguadagnare capacità competitiva e margini di profitto. L’attesa si riflesse in forti pressioni sul cambio. Le contrastammo con fermezza. Il segnale fu percepito. Le strategie aziendali, di investimento e riorganizzazione interna, dovettero volgersi all’aumento della produttività e a una linea di resistenza di fronte alla spinta dei costi ... Il mutato atteggiamento della politica monetaria e del cambio ha agito sui comportamenti dei lavoratori dipendenti attraverso le imprese, ma anche direttamente”.*

## La ristrutturazione produttiva

In generale in tutta Europa l’obiettivo della disinflazione, attraverso una politica economica restrittiva (soprattutto quella monetaria) aveva come scopo il ripristino di un adeguato saggio di profitto, attraverso una via non artificiale come era stata quella adottata negli anni ’70: cioè con un aumento del saggio di sfruttamento, che poteva realizzarsi solo generando un forte esercito industriale di riserva.

Spinte dalla nuova politica economica le imprese effettuarono numerosi investimenti in nuovi macchinari per accrescere la produttività e ridurre gli occupati. Fu scelta soprattutto una *“razionalizzazione produttiva di tipo tecnocratico rigido”*, un tentativo del capitale di minimizzare la sua dipendenza dal lavoro vivo, rafforzando il suo controllo sulla produzione attraverso l’introduzione massiccia dell’automazione informatizzata. Le nuove tecnologie informatiche furono però abbinate ancora ad una organizzazione del lavoro (quella tayloristica) che non generava più una crescita

della intensità del lavoro. Così il saggio di profitto fu nell'immediato sostenuto soprattutto dalla riduzione della massa salariale dovuta alla riduzione degli occupati. La riformazione di un esercito industriale di riserva adeguato comunque svolse un ruolo fondamentale in vista di una nuova organizzazione del lavoro: come scrissero nell'84 due ricercatori tedeschi, *"è innegabile che l'esistenza di una disoccupazione prolungata assolve una funzione ostetrica delle nuove concezioni della produzione"*. Per valorizzare le nuove tecnologie informatiche era cioè necessario prima passare attraverso una dura sconfitta operaia e tentare di ricostruire margini di profitto anche attraverso un *"ridimensionamento del capitale sociale esistente"*, cioè una parziale distruzione di capitale.

Il ricatto sulla classe operaia fu sostenuto anche con un duro attacco al salario indiretto, alla spesa sociale (Welfare). Per il capitale il Welfare infatti incrinava *"l'autoregolazione del mercato del lavoro"*, teneva alti i salari e scoraggiava i disoccupati sussidiati ad accettare salari bassi e a far pressione così sui salari degli occupati. Il Welfare doveva trasformarsi così in strumento di *"gestione della povertà"*, passando da una funzione di sicurezza sociale del reddito ad una di assistenza sociale per i più emarginati.

## Italia

Un esempio delle conseguenze della svolta nella politica economica di questi primi anni '80 è il caso dell'Italia. La stretta monetaria qui causò tra l'81 e l'86 un milione di posti di lavoro in meno nel settore industriale: il 20% quasi degli occupati in questo settore dall'inizio della ristrutturazione.

Nella grande industria i posti di lavoro si ridussero di un quarto. Il settore manifatturiero passò da oltre il 30% del Pil nel '76 al 25% nel '91 e l'occupazione nel manifatturiero dal 28% al 21% del totale. Dall'84 la crescita dei salari si ridusse e la produttività nel settore manifatturiero crebbe del 2,4% annuo.

Nella prima metà degli anni '80 vi fu una dinamicità degli investimenti nella grande industria, per una ristrutturazione tecnologica, sostenuta anche dalla politica fiscale. Il profitto come quota del valore aggiunto netto (salari + profitti) ... un indice del saggio di sfruttamento, passò dal 35,3% del'82 al 38,2% dell'86.

## Fallimento del tentativo riformista della Francia di Mitterand

Un'altra significativa esperienza fu quella francese.

In Francia il fallimento del tentativo riformista di Mitterrand dell'81/82, che andava controcorrente rispetto alla politica economica restrittiva attuata negli altri paesi europei, mise in evidenza i cambiamenti strutturali avvenuti in quegli anni e il ruolo disciplinare dello SME. Questo esemplare fallimento evidenziò l'impossibilità ormai da parte dei singoli Stati europei di seguire una via autonoma di tipo keynesiano. Questa esperienza dovrà essere tenuta presente quando si parlerà degli inviti fatti oggi alla Germania di fare da traino agli altri paesi europei con una politica economica espansiva, o ad altri paesi di muoversi autonomamente in questa direzione.

Nelle nuove condizioni, in un contesto di crescente dipendenza del capitale dal commercio internazionale (il grado di apertura, cioè di import/export sul PIL, della Francia era ormai al 50/60%), in cui il capitale, come si è visto non poteva non partecipare ai processi di apertura e di internazionalizzazione dei mercati, e in cui il grado di integrazione raggiunto dalle economie europee non permetteva più una accumulazione autonoma del capitale su scala nazionale, non c'era più spazio per una tale politica economica da parte di singoli paesi che avrebbe richiesto una chiusura autarchica e protezionista per poter essere attuata.

La politica economica espansiva mitterandiana consistette in nazionalizzazioni, riforme delle relazioni industriali, aumento della spesa pubblica, aumento dei minimi salariali e leggi per la settimana lavorativa più corta. Il Pil crebbe dal 1,2 % nell'81 al 2,6% dell'82. Ma, data la recessione globale sorsero difficoltà per la bilancia commerciale: infatti l'aumento del reddito, in un quadro di apertura dei mercati, produsse un aumento delle importazioni a fronte di esportazioni che invece, a causa del contesto internazionale depressivo, non crebbero ... con conseguente disavanzo della bilancia commerciale e della bilancia dei pagamenti.

Al disavanzo estero si aggiunse quello del bilancio statale, che crebbe di un quarto. Alla fine l'industria andò in crisi, riprese la disoccupazione e l'inflazione e molti capitali fuggirono all'estero.

Abbandonare lo SME era ormai impossibile, così fu infine accordata con la Germania una svalutazione del franco, ma condizionata da misure di austerità. Si optò così per una politica economica restrittiva ('83/'86) che "restaurò i profitti e la situazione finanziaria delle imprese, oltre a ridurre l'inflazione e raddrizzare i conti esteri". Si tagliò la spesa pubblica, si alzarono le tasse e si abbandonò la politica fiscale espansiva. Si tornò insomma nei ranghi!

**Fonti:** - Napoleoni: "Elementi di economia politica";  
- S. De Brunhoff: "La politica monetaria".

## SECONDA METÀ ANNI '80: RILANCIO DEL PROCESSO DI INTEGRAZIONE EUROPEO

*“L’ATTO unico europeo: libera circolazione di merci e capitale, con lo scopo di sostenere le imprese europee nella competizione globale, aprendo nuovi sbocchi di mercato e stimolando una crescita della dimensione delle imprese in grado di affrontare nuovi investimenti tecnologici e quindi accrescere la produttività del lavoro. La libera circolazione dei capitali, in particolare, stimola la deregulation finanziaria, la costruzione di un mercato finanziario europeo e la centralizzazione dei capitali a livello europeo, e in generale la internazionalizzazione delle imprese europee. La libera circolazione dei capitali rafforza anche il ruolo disciplinatore dello SME e la gerarchia interna al sistema di Stati e capitali europei. Contribuisce anche a un cambiamento nel ruolo dello Stato in funzione di un suo intervento a sostegno dell’“offerta” piuttosto che della “domanda”. Nuovi caratteri della ristrutturazione produttiva: L’automazione flessibile. I benefici di quest’ultima non compensano i suoi costi: così le contraddizioni all’origine della sovrapproduzione di capitale non sono superate e la crisi riesplode a fine decennio”.*

I primi anni dello SME furono dunque caratterizzati da un acutizzarsi della crisi; a quest’ultima i singoli paesi europei risposero anche con un accentuato protezionismo all’interno della stessa comunità europea. Essendo ormai impossibile dal ’68 praticare barriere tariffarie si accentuò la pratica, già in atto negli anni ’70, di ricorrere alle cosiddette barriere non tariffarie, oltre alla difesa delle imprese siderurgiche e agricole nazionali. Queste barriere intralciavano gli scambi tra i paesi della comunità frammentando il mercato europeo in piccoli mercati nazionali, e costringendo le imprese ad adattare la produzione e i prodotti ai diversi standard nazionali, con un aggravio sui costi, sui prezzi e con una minore competitività intraeuropea.

A causa della frammentazione del mercato europeo inoltre l’industria europea aveva perso terreno nelle costruzioni aeronautiche, nelle telecomunicazioni, nell’elettrico, nelle macchine per ufficio ecc. ...; e conservava il primato mondiale solo nei settori macchine e prodotti intermedi ... in un contesto però di concorrenza aggressiva di Usa e Giappone.

Anche l’industria tedesca, nonostante il processo di razionalizzazione, non era riuscita nella riconversione dei settori di punta e la sua base economica era inadeguata per sostenere il ruolo di potenza economica.

A metà anni '80 l'Europa era quindi nel complesso in forte ritardo tecnologico (soprattutto nelle tecnologie dell'informazione), proprio mentre l'economia americana tornava competitiva e si stava ristrutturando nei settori di punta.

D'altra parte, di fronte alle barriere protezionistiche le grandi imprese europee oltre ad approfittarne per ristrutturarsi, incrementarono gli IDE intracomunitari: fu il periodo in cui nacquero molte imprese multinazionali (le stesse che in seguito trovarono stretto anche il mercato unico e si proiettarono ad operare a livello mondiale facendo acquisti anche in Usa). Fu questa integrazione economica creata "dal basso" dalle grandi imprese multinazionali a premere sui governi per superare la difesa degli interessi nazionali e creare un mercato unico con l'eliminazione delle barriere non tariffarie e l'apertura di tutti i settori alla "libera concorrenza".

A metà anni '80 più del 90% dei principali uomini d'affari europei consideravano la frammentazione del mercato europeo come un ostacolo all'"efficienza" e fecero lobby perché fossero riformate le istituzioni comunitarie. Nella accelerazione improvvisa della integrazione comunitaria che si ebbe a metà anni '80 le grandi imprese multinazionali europee, svolsero quindi un ruolo importante: *"il grande capitale diventa il più importante demiurgo del mercato unico"* (G. Vitali).

Sin dal 1982 vi erano stati primi tentativi di favorire i settori di punta con una politica industriale comunitaria, in particolare col progetto ESPRIT sulle tecnologie informatiche. Nel 1984 una maggiore cooperazione europea si era concretizzata sul piano industriale e scientifico anche con i progetti ARIANE e AIRBUS.

## L'Atto Unico Europeo

Ma era ormai necessario un salto di qualità che tendesse a *"ristrutturare radicalmente l'intera costellazione delle regole socioeconomiche in Europa"*.

Nel 1985 viene quindi rilanciato il progetto di integrazione europea *"con una forte risposta istituzionale che delegava la responsabilità alla Commissione europea e alla Corte di Giustizia per mettere in pratica riforme economiche che era difficile disporre per i singoli governi nazionali"*. Questa risposta prese avvio dal Libro Bianco della Commissione europea, diretta da Delors, in cui si delineava l'obiettivo del mercato libero da barriere al movimento di merci e fattori di produzione, con una scadenza: il 1992.

L'eliminazione delle barriere non tariffarie fu favorita dal "principio del mutuo riconoscimento", effetto del ruolo attivo esercitato dalla Corte di Giustizia europea fin dalla sentenza del '79 che sosteneva che le merci prodotte a norma di legge e messe in commercio in un paese partner non potevano essere rifiutate dagli altri paesi membri. Un principio che fu successivamente applicato anche alla libera circolazione dei servizi e dei fattori produttivi.

Gli strumenti di realizzazione del mercato unico inseriti nel Libro Bianco della Commissione Delors nel complesso si sostanziarono in 300 proposte di direttive che la Commissione propose al Consiglio dei ministri europeo, che doveva approvarle entro fine '92. Si trattava di provvedimenti su: liberalizzazione degli scambi europei, semplificazione ed eliminazione delle formalità di frontiera; armonizzazione degli standard tecnici di produzione e commercializzazione; liberalizzazione di parte degli

acquisti dei governi; liberalizzazione dello scambio dei fattori produttivi (rimozione del controllo sui capitali); integrazione dei mercati dei capitali; liberalizzazione delle politiche transfrontaliere di accesso ai mercati.

Quindi col Libro Bianco e l'Atto Unico Europeo che ne rappresentò l'attuazione, che tutti i paesi della comunità adottarono nel 1987, si propose un percorso per la integrazione dei mercati di beni e servizi nella Comunità Europea, *“con l'abbattimento degli ostacoli residui e l'eliminazione delle frontiere e per la piena libertà di movimento di lavoro e capitale (reale e finanziario)”*.

L'Atto Unico attivò anche importanti cambiamenti istituzionali e nelle procedure decisionali dell'Unione Europea. In particolare le decisioni sulle questioni del mercato unico, cioè sulla maggior parte delle materie di integrazione economica, dovevano essere adottate dal Consiglio europeo non più all'unanimità bensì a maggioranza qualificata. Il voto a maggioranza qualificata su queste materie fu il più importante aspetto dell'evoluzione istituzionale attuato dall'Atto Unico, perché rendeva più facile produrre norme comunitarie che sostituivano quelle nazionali e prendere decisioni rapide. Il consiglio europeo poté infatti discutere le 300 direttive senza soggiacere al diritto di veto di singoli paesi e approvarle quasi tutte entro il 1993.

Tre ambiti restarono comunque all'unanimità: la politica fiscale, la libera circolazione delle persone e i diritti dei lavoratori.

Il voto all'unanimità sul fisco servì ad impedire accordi per armonizzare le aliquote fiscali nazionali; la mancanza di coordinamento fiscale favoriva infatti la convergenza verso il basso delle aliquote per la concorrenza di mercato e quindi indeboliva la finanza degli Stati, con conseguenze su servizi e prestazioni pubbliche fornite *“ai fattori produttivi più deboli”* (cioè ai lavoratori!). Ciò per altro in un contesto in cui la liberalizzazione dei capitali rendeva importanti le differenze fiscali per attrarre capitali esteri. Anche la mancanza di una politica comune sui *“redditi dei lavoratori”* aveva lo scopo di far *“convergere verso il basso”* tali diritti.

### **Effetti della eliminazione delle barriere non tariffarie sulle imprese europee**

Vediamo ora a quali esigenze ed interessi rispondevano i principali provvedimenti contenuti nell'Atto Unico.

Partiamo dalla eliminazione delle barriere non tariffarie.

L'ipotesi di base era che con questa iniziativa *“l'innovazione nell'industria europea sarebbe stata stimolata dalla pressione competitiva e dal commercio internazionale”* (intraeuropeo); e che *“l'aumento dell'innovazione stimolato dalla concorrenza avrebbe favorito una ulteriore riduzione dei costi”*. L'apertura dei mercati avrebbe permesso alle imprese una crescita dimensionale adeguata a realizzare gli investimenti tecnologici necessari e a ridurre i costi attraverso lo sfruttamento delle economie di scala. L'eliminazione delle barriere, consentendo alle grandi imprese di agire sul mercato unico come mercato domestico, avrebbe dato anche uno sbocco, ampliandone il mercato, alla massa maggiore di merci prodotte. Avrebbe anche permesso l'apertura di unità produttive nei mercati di sbocco e per l'acquisto di componenti e semilavorati in tutta la UE.

Anziché avere tanti piccoli mercati nazionali con imprese quasi monopolistiche al loro interno, si voleva un mercato unico con numerose imprese di grandi dimensioni in concorrenza tra loro, aprendo così anche la strada *“alla costruzione di un oligopolio concorrenziale e più efficiente e competitivo verso le imprese extracomunitarie”*. Le imprese europee dovevano affrontare infatti la competizione a livello globale che ormai si andava delineando, riorganizzandosi preliminarmente a livello regionale. Infatti, come si è visto, la ripresa dell’accumulazione capitalistica era ormai legata alla possibilità di realizzare una riproduzione allargata non più ristretta entro i confini nazionali, ma su scala internazionale. D’altra parte la moltiplicazione del numero di imprese che sviluppavano la loro accumulazione su scala internazionale rendeva ancor più acuta e accanita la concorrenza tra le imprese su scala continentale e mondiale. Era ormai venuta meno la fonte di extraprofitti dovuta al controllo delle grandi imprese di gran parte del mercato nazionale di loro appartenenza, con un passaggio dall’oligopolio nazionale (controllo del mercato nazionale da parte di poche imprese) ad un *“oligopolio mondiale”*, inteso come *“spazio di intensa rivalità e dura concorrenza tra le imprese sopravvissute e vincenti sul mercato mondiale”*. Il risultato della reciproca invasione dei rispettivi mercati da parte delle grandi imprese multinazionali fece esplodere quella che venne definita *“competizione globale”*. Era necessario quindi creare le condizioni perché le imprese europee potessero allargare la scala di produzione per accrescere la produttività, ridurre i costi della ristrutturazione tecnologica necessaria, ed essere competitive sul mercato mondiale. Le spese in R/S (ricerca e sviluppo), la crescita di immobilizzazioni in alta tecnologia e capitale fisso, la loro crescente *“usura morale”* dovuta alla continua innovazione dei processi produttivi e dei prodotti che era diventata fonte vitale di extraprofitti in quella fase, necessitavano infatti di forme di concentrazione e dimensione produttiva delle imprese sempre maggiore. L’aumento del capitale fisso, le spese crescenti in R/S ecc. dovevano anche essere compensate da una espansione del mercato con un accesso a quote di mercato estero (mondiale) non raggiungibili con le sole esportazioni. Ma anche attraverso una espansione produttiva all’estero.

### **Centralizzazioni e IDE**

Il mercato unico spinse le imprese ad *“investire per accrescere la dimensione minima necessaria a competere in un mercato allargato”*, anche attraverso una maggiore centralizzazione dei capitali a livello europeo. Le nuove dimensioni infatti furono di solito raggiunte tramite fusioni e acquisizioni; così nel 1988/89 il numero di queste ultime che vedeva implicate imprese europee si quadruplicò rispetto al 1982/83. La quota di fusioni e acquisizioni intraeuropee tra 1985/1987 e 1991/1993 triplicò. E gli IDE intra-UE come quota degli IDE totali dell’UE passarono dal 31% del 1980 al 51% di fine anni ’80. Nella seconda metà degli anni ’80 più di metà dello stock mondiale di IDE fu dovuto agli investimenti delle imprese europee, di cui la metà realizzati nella stessa Europa. La prospettiva di maggiore integrazione del mercato europeo spinse anche molte imprese americane e giapponesi ad investire in questa area: a fine anni ’80 l’UE attirò il 21% dei flussi di IDE giapponesi (con una crescita del 17% da metà anni ’80) e gli

IDE americani in Europa crebbero dal 39% al 45% nella seconda metà degli anni '80. Proliferarono anche le alleanze strategiche e le joint ventures, soprattutto nei settori ad alta tecnologia.

La crescita degli IDE intraeuropei si associò a crescenti flussi di scambi commerciali intra-imprese. La crescita dei flussi di IDE fu quindi complementare a quella dei flussi commerciali. Dall'85 si assiste anche ad una tendenza alla riduzione delle esportazioni fuori dell'UE (i 2/3 degli scambi erano interni), in corrispondenza ad una generale tendenza alla regionalizzazione degli scambi nella triade (USA-EUROPA-GIAPPONE). Il commercio europeo crebbe comunque in generale sia in valore che in percentuale del PIL.

### **Effetti della liberalizzazione del movimento di capitali:**

#### **a) lo sviluppo dei mercati finanziari**

L'aspetto più nuovo del programma del mercato unico fu comunque il provvedimento riguardante la mobilità dei capitali. La creazione del mercato unico dei servizi finanziari implicava l'eliminazione del controllo sui capitali, realizzatasi nel '90. Alcuni membri dell'UE avevano già liberalizzato la mobilità dei capitali unilateralmente (la Germania dai primi anni '80). Ma l'UE nel suo insieme doveva ancora adeguarsi al processo di deregulation avviato dagli USA nel settore finanziario.

Nella prima metà degli anni '80 gli USA infatti avevano avviato un processo di deregulation nei settori della finanza, della comunicazione e dei trasporti. Questi tre settori erano infatti ritenuti strategici sia per la riduzione dei costi di circolazione del capitale che per sostenere il processo di internazionalizzazione del capitale. Il predominio nella intermediazione finanziaria, nelle telecomunicazioni (TLC) e nei trasporti e il controllo del processo di innovazione in questi campi era ritenuta fondamentale per acquisire un vantaggio competitivo a livello mondiale. In particolare, la deregulation dell'intermediazione finanziaria permise agli USA in quegli anni di prosciugare il mercato internazionale di capitali da prestito disponibile, sia per finanziare il loro deficit e debito statale, sia per rilanciare le grandi imprese americane che approfittarono di questo mercato. Molti capitali affluirono in USA in quegli anni, e soprattutto dalla Germania e dal Giappone. Si capisce quindi l'importanza per gli Stati e i capitali europei di costruire un mercato di capitali da prestito europeo efficiente: le imprese europee avevano necessità di una completa liberalizzazione del mercato dei capitali per l'organizzazione di un mercato europeo di capitali da prestito ("mercato finanziario") che desse loro una base finanziaria anche per competere ad armi pari con le imprese americane e giapponesi sui mercati mondiali dei capitali.

La liberalizzazione del mercato dei capitali doveva infatti essere il volano per una più ampia ristrutturazione finanziaria che doveva cancellare le barriere tra le differenti categorie di istituzioni finanziarie (banche di deposito per i crediti a breve e banche di affari per quelli a lungo) e limitare i controlli e le regolamentazioni concernenti l'attività bancaria. Veniva quindi favorito lo sviluppo della "finanza diretta" (obbligazioni e azioni) e dunque degli "investitori istituzionali" (fondi di investimento ecc. ...), a scapito dei tradizionali intermediari bancari. Con la crescita del finanziamento attraverso titoli di credito rispetto ai prestiti bancari, cominciarono a moltiplicarsi

anche i nuovi prodotti finanziari che avranno negli anni '90 e 2000 un grande boom. Una ragione importante che spinse gli Stati a favorire la ristrutturazione finanziaria fu quella di avviare un nuovo ciclo finanziario privo delle caratteristiche inflazionistiche proprie di quello che aveva dominato gli anni '70, basato sul credito bancario. La finanza diretta avrebbe dovuto permettere infatti di fare fronte ai bisogni di finanziamento di Stati e imprese senza emissione monetaria, affidandosi, quanto alle imprese, al risparmio finanziario più che ai crediti bancari, e quanto agli Stati soddisfacendo il bisogno di finanziamento del debito pubblico e del suo servizio senza generare inflazione come col "finanziamento monetario". Ma furono anche altre le ragioni per cui la finanza diretta fu messa al centro del nuovo ciclo finanziario che prese avvio in quegli anni. Con la finanza diretta infatti si voleva favorire la mobilità del capitale da un settore all'altro e mettere a disposizione dei capitali industriali più forti tutto il capitale disponibile e potenziale della società; un capitale che altrimenti sarebbe rimasto inutilizzato come tale. Si permetteva così alle imprese maggiori e più efficienti di finanziare i forti investimenti necessari attraverso titoli, azioni ecc. ... piuttosto che con la mediazione bancaria ritenuta meno capace di svolgere questo compito con l'efficienza richiesta in questa fase. In particolare il finanziamento diretto sui mercati borsistici e il peso maggiore degli investitori istituzionali e del ruolo dei "professionisti della finanza" avrebbe permesso di trasformare il rapporto tra proprietà e gestione delle imprese, e premuto sui manager perché imponessero la ristrutturazione: nel caso non fosse stato raggiunto l'obiettivo dei profitti attesi il capitale infatti si sarebbe potuto velocemente spostare altrove.

Molte imprese fecero anche ricorso ai mercati finanziari ristrutturati per reperire la disponibilità di capitali necessari per gli investimenti in acquisizioni. La liberalizzazione del movimento di capitali permise il processo di centralizzazione del capitale europeo su scala continentale, di cui abbiamo visto l'importanza in questa fase, e creò le condizioni per gli IDE extraeuropei. Oltre che in Europa infatti negli anni '80 le grandi imprese europee furono molto attive anche fuori dal continente: l'Europa diventò la prima fonte di investimenti internazionali. I gruppi europei, con quelli giapponesi, investirono soprattutto in Usa (primo polo di attrazione del mondo); un terzo dello stock di IDE mondiali era europeo (pari agli USA) e dall'80 al '90 si quadruplicò (quelli americani si raddoppiarono e quelli giapponesi si moltiplicarono per otto). Le grandi imprese europee sfruttarono anche lo smantellamento delle barriere ai movimenti di capitale, in quella fase di alti tassi interesse, per indebitarsi sui mercati esteri a tassi più bassi. Ciò generò un ulteriore fattore di selezione tra le imprese finalizzato a rendere il sistema europeo nel suo complesso più competitivo.

### **b) Accentuazione della disciplina produttiva e della gerarchia tra i capitali europei imposte dallo SME**

La liberalizzazione del movimento dei capitali rafforzò anche l'azione svolta dallo SME nelle due direzioni di consolidare la gerarchia interna al sistema di Stati e capitali europeo e di imporre una maggiore "disciplina monetaria" (e quindi "produttiva"!) ai paesi meno competitivi.

Nei primi dieci anni dello SME i tassi di inflazione diseguali in Europa avevano portato a frequenti riallineamenti (dodici tra il '79 e l'87), cioè a svalutazioni limitate nei paesi a più alta inflazione, rispetto, soprattutto, al marco. Dall'86 ogni paese fu indotto invece ad ancorare la sua valuta al marco e i riallineamenti divennero rari. Il progressivo venir meno del controllo sui capitali aprendo le porte alla speculazione dei mercati finanziari impose una vera e propria stabilità dei cambi che perdurò fino al '92. L'asimmetria dello SME venne così rafforzata. Infatti a causa dei gradi di inflazione diversi nei paesi europei i cambi reali si modificarono in misura maggiore che in passato: in particolare ciò significò una svalutazione di fatto del marco in termini reali rispetto alle altre monete europee, dato che l'inflazione in Germania era più bassa che altrove. La svalutazione reale del marco favorì le imprese tedesche e rafforzò l'avanzo corrente (cioè beni più servizi) estero tedesco, ma produsse un disavanzo nei paesi a inflazione superiore a quella tedesca, come Italia, Inghilterra, Spagna, Grecia, Portogallo (anche se Italia e Francia, per conservare una certa autonomia nella politica monetaria e nel controllo del cambio, preferirono mantenere fino a fine anni '80 il controllo sui movimenti di capitale). Il cambio di questi ultimi paesi veniva tenuto stabile (come imposto dallo SME) con misure artificiali, cioè importando capitali (soprattutto dalla Germania!) sollecitati dalla differenza dei tassi di interesse tenuti più alti che in Germania. Per rispettare i cambi fissi dello SME, con i capitali liberi di circolare tra le frontiere, erano necessari tassi di interesse alti per attirare capitali e non farli fuggire; i tassi di interesse non potevano più essere manovrati a piacere da ciascun paese, ma dovevano regolarsi in base a quelli tedeschi. Si accentuò così il ruolo della Germania nel determinare la politica economica europea: era la Bundesbank ormai a stabilire la politica monetaria, le altre Banche Centrali erano obbligate a seguirla per attrarre capitali o impedirne la fuga e quindi impedire che i cambi delle proprie valute si deprezzassero.

D'altra parte, la liberalizzazione del movimento di capitali, imponendo questa perdita di autonomia da parte dei singoli Stati sulle proprie politiche economiche, rappresentò una ulteriore pressione su tali politiche imponendo una maggiore disciplina monetaria e di conseguenza la ristrutturazione produttiva. Vincolando ancor più la politica economica rispondeva così anche all'interesse del grande capitale dei paesi meno competitivi dell'UE.

### **c) Cambia il ruolo dello Stato**

La liberalizzazione del movimento dei capitali, abbinata allo SME, ebbe dunque un ruolo importante anche nella ridefinizione del modello di intervento dello Stato in questa fase, seppellendo definitivamente ogni residuo di politiche di tipo keynesiano. Si affermò sempre più un tipo di intervento dello Stato legato alle nuove esigenze espresse dal grande capitale. Per quest'ultimo, il motore dell'accumulazione *"risiedeva sempre più nei mercati globali e nel progresso tecnologico più che nella espansione dei mercati interni"*; diminuiva quindi l'interesse per una azione statale limitata all'ambito nazionale finalizzata alla promozione della domanda interna,

cresceva piuttosto quello per politiche tese a spremere la propria classe operaia per vendere di più all'estero. L'azione statale andava riorientata "a sostegno dell'offerta nazionale e dell'export"; non a caso si affermò in quegli anni la nozione di "competitività strategica" di un paese, che comprendeva fattori economici, politici, militari. Una politica economica espansiva poi, come si era visto nella Francia di Mitterrand, ormai creava problemi alla bilancia dei pagamenti, visto il grado di apertura delle economie europee.

### **Caratteri della ristrutturazione produttiva**

L'Atto Unico nel suo complesso rispose dunque a precise esigenze del grande capitale europeo in quella fase. A grandi linee queste esigenze si possono sintetizzare in un necessario aumento della produttività del lavoro per sostenere la crescente competizione sul mercato mondiale (generata in ultima analisi dalla sovrapproduzione, ancora all'opera dagli anni '60), attraverso ingenti investimenti tecnologici; questi ultimi richiedevano una crescita delle dimensioni delle imprese e una maggiore centralizzazione dei capitali, nonché la possibilità di ampliare gli sbocchi di mercato. Ambedue questi ultimi aspetti implicavano una crescita dei processi di internazionalizzazione su scala europea (e mondiale).

Ma quali erano i caratteri della ristrutturazione produttiva a cui in ultima analisi tutto era finalizzato? E quali contraddizioni portò con sé?

In generale fu messa in atto una profonda trasformazione del modo di produzione, con il superamento di alcuni aspetti importanti del fordismo. Infatti in una fase, come quella degli anni '80, di acutizzazione della concorrenza, in un mercato non di espansione, la produzione di massa, di tipo fordista, di prodotti standardizzati e indifferenziati, creava problemi.

Era necessario superare l'automazione rigida, la catena di montaggio fordista, e introdurre una forma di automazione flessibile. Informatica, elettronica, TLC, e robotica furono così fatte interagire non solo per accrescere la produttività, ma anche per adattare il processo di produzione ad un contesto di acuta concorrenza, ad un carattere sempre più instabile, volatile e differenziato dei mercati. Il riutilizzo possibile degli impianti flessibili per la produzione di prodotti diversi permetteva l'immissione continua di nuovi prodotti che apriva nuovi mercati non ancora concorrenziali permettendo il guadagno di extra profitti.

Attraverso la produzione congiunta di prodotti diversi l'automazione flessibile permetteva di sfruttare quindi sia l'economia di scala della grande serie che i benefici della differenziazione qualitativa dei prodotti; quindi una produzione insieme flessibile e di massa.

Il riutilizzo possibile degli impianti flessibili per la produzione di nuovi prodotti permetteva anche una economia di capitale fisso (macchinari). L'obiettivo era anche ridurre i tempi morti di produzione, aumentare il tempo di impiego effettivo di macchine e operai e realizzare economie di capitale circolante (consumi di energia e materiali, alimentazione di pezzi intermedi).

## Riaffiora la crisi

D'altra parte in questa fase il processo di automazione non fu accompagnato da una nuova organizzazione del lavoro, così l'intensità del lavoro era ancora bassa in rapporto alle esigenze del capitale.

Di conseguenza la produttività del lavoro crebbe a ritmi moderati, anche se superiore a quelli americani: nel 1973/1990 la produttività per occupato in UE crebbe dell'1,8% l'anno (in USA dell'1,3%). La produzione oraria per addetto crebbe del 2,5% (in USA dell'1,3%).

La tecnologia spinta delle linee di produzione, non accompagnata da una nuova organizzazione del lavoro mostrò così presto i suoi limiti: il costo dell'impianto automatizzato infatti si accresce con l'aumento del suo grado di flessibilità; crebbero così i costi in macchinari (capitale costante) relativamente al capitale totale. Nel G7 lo stock di capitale lordo reale per occupato crebbe negli anni '80: 1985 = 100; 1980 = 89,7; 1989 = 109,1.

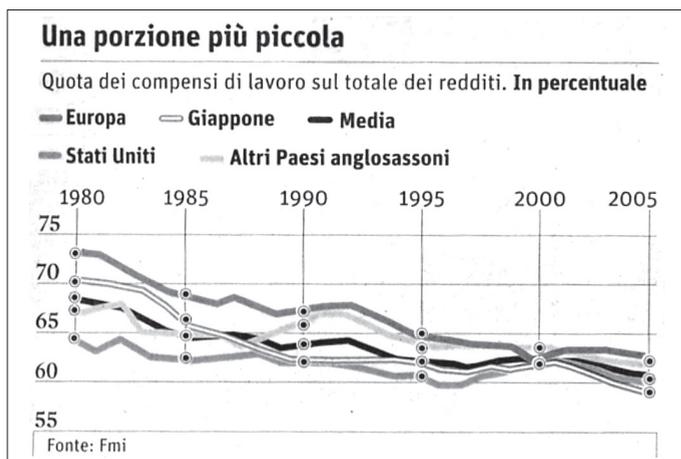
L'intensità di capitale, cioè la quantità di capitale fisso (macchine) per lavoratore, crebbe nel 1974/1996 del 2,8% l'anno in Europa, contro l'1,1% l'anno in USA (anche se il punto di partenza dell'Europa era inferiore a quello americano).

Crebbero anche i costi in Ricerca e Sviluppo, che ormai era diventato un processo produttivo vero e proprio, che impiegava risorse per produrre nuove tecnologie. L'attività di R/S doveva essere sistematica anche per assicurare il rinnovo continuo dei prodotti. Così la spesa in R/S superava ormai il 10% del fatturato. Inoltre lo sviluppo incessante delle innovazioni e della crescita della produttività, soprattutto nei settori di punta, non permetteva duraturi extraprofiti, portando ad un ribasso dei prezzi, all'interno dei quali la parte destinata a ripagare il capitale costante era sempre maggiore. Tra il 1980 e il 1990 nel settore microinformatico, ad esempio, i prezzi scesero del 70%, e in generale scesero molto nei settori dell'informazione e della comunicazione.

In conclusione, in un contesto in cui tutte le maggiori imprese si stavano muovendo nella stessa direzione e il processo di innovazione dei processi produttivi e dei prodotti assumeva una andatura vorticoso, la multiproduzione permessa dall'automazione flessibile non fu in grado di compensare i maggiori costi in capitale fisso che generava. Gli stessi fattori che avrebbero dovuto ridare forza al processo di accumulazione e al saggio di profitto ne riprodussero le contraddizioni originarie.

Di qui la debole accumulazione e l'indebitamento crescente che caratterizzò le imprese in questo periodo; e ciò nonostante una crescita del saggio di sfruttamento, rilevata dalle statistiche che indicano una redistribuzione del reddito a favore del profitto. Nei paesi europei la quota dei profitti sul valore aggiunto netto (salari + profitti) crebbe ovunque. In Germania dal 1982 al 1989 i redditi da capitale e i profitti raddoppiarono; la parte salariale sul reddito nel 1990 era al livello più basso da 30 anni. In Italia nel 1992 il lavoro salariato (68% dell'occupazione totale) disponeva del 47% del valore aggiunto lordo (salari + profitti + parte del capitale costante), due punti in meno del 1982. La parte dei salari sul Pil in Europa passò dal 74,6% nel 1971/1980 al 72,5% dell'81/1990.

1



2

Tableau 8. Un nouveau partage de la valeur ajoutée  
Part des salaires (en %) dans le PIB\*

Pays	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2002
États-Unis	70,0	68,7	67,2	67,8
Union européenne (15)	74,6	72,5	69,4	68,4
France	75,5	74,5	69,4	69,2
Allemagne	73,7	70,9	68,1	66,9
Royaume-Uni	73,6	73,4	72,9	72,9
Italie	76,6	74,3	70,3	67,4

\* La part salariale est corrigée par le taux de salarisation.

Source : Commission européenne, Eurostat.

3

### La corsa dei profitti all'estero

	Stati Uniti	Giappone	Francia	Italia	Inghilterra
1983	30,7	23,6	24,6	23,1	27,0
1988	30,8	29,1	30,8	27,5	26,2
1994	32,4	29,3	31,8	28,9	26,2
1998	32,5	28,9	33,0	32,0	28,3
2005	33,0	33,9	33,0	31,3	25,8

Fonte: Ellis e Smith (BRI-2007)

Un crescente esercito industriale di riserva favorì la crescita del saggio di sfruttamento.

**TASSI DI DISOCCUPAZIONE ANNI 1960/1990**

Anni	'60/'67	'68/'73	'74/'79	'80/'85	'86/'90
Francia	1,5	2,8	4,5	8,3	9,8
Germania	0,8	0,8	3,5	6,3	7,2
Italia	4,9	5,7	6,6	7,3	10,0

Tra l'80 e il '90 in Francia e in Germania il tasso di disoccupazione si era più che raddoppiato; simile il suo andamento in Italia. Da metà anni '80 il tasso di disoccupazione di questi tre paesi iniziò a divaricarsi da quello americano: il progresso tecnico fu infatti più rapido in Europa che in Usa, dove crebbe meno anche la produttività del lavoro; così, nonostante tassi di accumulazione e di crescita simili, in Europa la disoccupazione fu maggiore. La crescita del saggio di sfruttamento, se permise un aumento del saggio di profitto (comunque ancora molto inferiore al livello degli anni '60), nonostante l'elevata composizione del capitale, non riuscì comunque alla lunga ad annullare gli effetti negativi di quest'ultima, e la crisi di sovrapproduzione tornò a manifestarsi a cavallo tra gli anni '80 e '90, insieme all'esigenza di un ulteriore balzo nell'integrazione europea.

**Fonti:** - B: Coriat: "L'atelier et le robot".



## GLI ANNI 90: IL TRATTATO DI MAASTRICHT LEVA DELLA RISTRUTTURAZIONE PRODUTTIVA E FINANZIARIA IN EUROPA

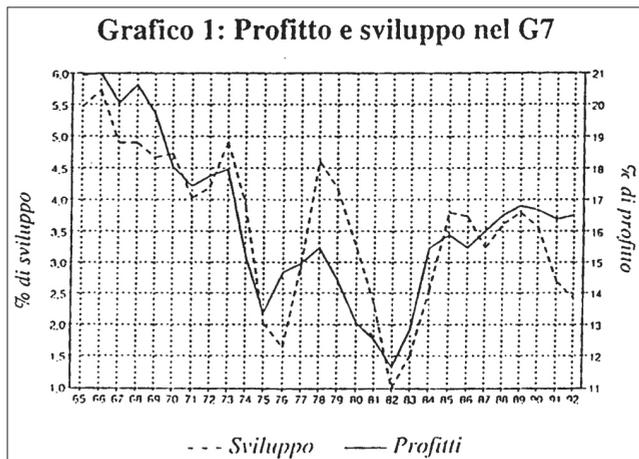
*“La crisi a cavallo tra gli anni '80 e anni '90. Crisi dello SME. Il trattato di Maastricht: prende avvio il progetto dell'Unione monetaria. Toyotismo e decentramento produttivo, internazionalizzazione produttiva e nuova divisione internazionale del lavoro. Creazione di un polo regionale “duale”: sottomissione dell'Est Europa al grande capitale eurooccidentale. Processi di centralizzazione intraeuropei e intratriadici. Boom dei mercati finanziari: sviluppo della “finanza diretta” e dei nuovi investitori finanziari (Fondi, ecc.). Nuova forma di intervento attivo dello Stato. Effetti della ristrutturazione produttiva sul saggio di sfruttamento e sulla produttività del lavoro in Europa. Precarie riprese del saggio di profitto e bassi tassi di accumulazione”.*

A fine anni '80 vi fu dunque una nuova svolta.

### **La crisi dei primi anni '90**

Se dopo la fase di crisi acuta dei primi anni '80 vi era stata una ripresa del saggio di profitto, sia in Europa che in Usa, fondata su un ampio esercito industriale di riserva, sulla conseguente diminuzione della massa salariale, sull'automazione flessibile dei processi produttivi, sull'avvio di un processo di internazionalizzazione di capitali sostenuta dalla ristrutturazione finanziaria e dallo sviluppo del sistema dei trasporti e delle telecomunicazioni a livello mondiale ... questa ripresa ebbe breve durata, in quanto si fondava su un meccanismo che comportava una crescita della composizione organica del capitale molto elevata ed una competizione acuta, tutta concentrata sui mercati della triade (Europa, Usa, Giappone), unica valvola di sfogo per la realizzazione della crescente massa di valore/plusvalore generata dall'estensione della scala di produzione. L'artificiosità del meccanismo creditizio messo in piedi, che aveva permesso per un certo tempo di dare continuità al processo riproduttivo, di superare limiti e barriere della circolazione e dello scambio, venne alla luce.

1



Le difficoltà crescenti nell'investimento produttivo sempre più costoso e rischioso, fecero crescere una pletera di capitale inattivo che cercò sbocchi nell'investimento di tipo finanziario e speculativo, favorito dalla ristrutturazione finanziaria.

Le forme feticistiche del capitale denaro, il capitale fittizio, che si erano accresciute enormemente sull'onda della ripresa e del processo di ristrutturazione finanziaria, crollarono di fronte ai primi segnali che ingeneravano sfiducia sul futuro di crescita dei profitti e dell'accumulazione.

Il crollo di Wall Street dell'87, a cui ci riferiamo, non ebbe effetti sull'economia reale solo per il pronto intervento delle Banche Centrali che allentarono subito il cordone del credito, in barba all'ideologia monetarista sbandierata a quell'epoca..

Ma l'origine della crisi era proprio nell'economia reale, nel fatto che se il saggio di profitto si era ripreso, le cause strutturali che premevano su di esso sin dagli anni '60 non erano venute meno. Così la ripresa artificiale dell'accumulazione messa in moto dalla messa in circolazione di nuovo denaro da parte delle Banche Centrali (FED in testa) non poteva che portare ad una ripresa dell'inflazione: nei paesi OCSE essa passò da una crescita del 3% della prima metà dell'88 ad una del 4,2% nel marzo '89, fino a toccare il 5,5% nel maggio dello stesso anno. Così, a partire dagli Usa la politica monetaria reagì rialzando i tassi di interesse, che colpirono le imprese già molto indebitate, dando avvio ad una nuova fase di intensa ristrutturazione dei processi produttivi nei primi anni '90.

In Germania la ripresa inflazionistica arrivò più tardi, nel '92, a causa della riunificazione con la Germania Est, che prolungò "artificiosamente" la fase espansiva. Ma la stessa riunificazione portò ad una crescita del disavanzo pubblico e l'inflazione passò dal 2,7% del '90 al 3,5% del '91, fino al 4,5% del '92.

La Bundesbank reagì alzando i tassi dal 3,5% di fine '88 all'8,75% del '92.

L'Europa seguì il paese guida sia nel prolungamento della fase di ripresa, per l'effetto trainante della riunificazione tedesca, sia nella crisi del '92.

## Dalla crisi dello SME a Maastricht

La crisi ebbe riflessi sul processo di integrazione europea, che nel '93 subì una accelerazione col trattato di Maastricht. Quest'ultimo era stato concepito fin dal 1988/1989 quando, in un contesto diverso, cioè di fronte alle grandi oscillazioni del dollaro che nel corso degli anni '80 si era prima rivalutato del 40% e poi, nella seconda metà del decennio, svalutato di altrettanto per ridare competitività alle imprese americane, ... l'Europa rilanciò l'obiettivo di una moneta unica. Il crollo dell'Est del 1989 e la riunificazione tedesca interferirono col progetto iniziale. Infatti con la crisi del '92 si creò per lo SME una situazione simile a quella del sistema di Bretton Woods a fine anni '60: esplose cioè un conflitto tra interessi nazionali ed esigenze internazionali, con l'inflazione come detonatore. E i movimenti dei capitali lo resero insostenibile. Protagonista fu però ora la Germania. Con la riunificazione tedesca infatti si ebbe una forte emissione di titoli di debito per finanziarla, con un aumento dei tassi per i notevoli finanziamenti richiesti. Ciò portò ad una forte rivalutazione del marco, che rese più acuti i problemi strutturali delle valute deboli, i cui paesi stavano già attraversando una fase di crisi. Col rialzo dei tassi tedeschi, che si accentuò con la crescita dell'inflazione, di cui abbiamo parlato, i capitali da prestito si diressero in Germania, e i paesi deboli furono colpiti dalla fuga di capitali.

Così nel '92 lo SME entrò in una fase di crisi, con la fuoriuscita, a seguito di forti svalutazioni, della lira, della sterlina ecc. ... . Ciò nonostante la Bundesbank non ridusse i tassi, finché la speculazione non colpì il franco (2/93). A quel punto si poneva però una alternativa: o accettare cambi flessibili tra le valute europee, o fissare i rapporti di cambio tra le valute irrevocabilmente con la moneta unica. Così, dopo la decisione di allargare le bande di oscillazione dello SME di oltre sei volte, i mercati finanziari si calmarono e il progetto dell'unione monetaria riprese a partire dal trattato di Maastricht, nel '93.

Con quest'ultimo furono imposti i cosiddetti "criteri di convergenza" per "le variabili macroeconomiche necessarie ad utilizzare la moneta unica" (questa fu la motivazione ufficiale). Essi si basavano su quattro parametri:

- Il primo imponeva la convergenza dei tassi di inflazione, con la motivazione che un differenziale troppo elevato di inflazione tra paesi con la stessa moneta avrebbe generato squilibri insostenibili, causando una riduzione della domanda estera di beni e servizi dei paesi a inflazione più elevata.
- Il secondo imponeva la convergenza dei tassi di interesse nominali a lungo termine. La motivazione era che in caso di differenze elevate, con la moneta unica vi sarebbe stato il rischio di un trasferimento di capitali dove il rendimento era più alto.
- Il terzo imponeva la convergenza dei tassi di cambio, per evitare svalutazioni prima dell'adesione all'euro.
- Il quarto imponeva delle precise regole fiscali: il deficit pubblico non doveva superare il 3% del Pil e il debito pubblico il 60% del Pil (tendenziale).

Il rispetto di questi criteri teoricamente doveva servire a garantire l'uniformità delle

condizioni macrofinanziarie per l'Unione monetaria, ma in realtà avevano anzitutto una valenza "politica", cioè quella di imporre una strategia di gestione della crisi in continuità con le scelte fatte dal capitale e dagli Stati europei sin dall'80. Il loro rispetto imponeva infatti tagli alla spesa pubblica, moderazione salariale, flessibilità del lavoro e crescita della disoccupazione. Il grande capitale europeo sostenne gli accordi di Maastricht perché ormai riteneva insufficiente il mercato unico per raggiungere i suoi obiettivi. Con i "criteri di convergenza" infatti si riducevano ulteriormente gli spazi di autonomia nella gestione delle politiche fiscali e monetarie nazionali, col fine di accelerare la ristrutturazione produttiva e la convergenza delle economie europee verso una maggiore efficienza per affrontare la concorrenza con gli altri poli, Usa e Giappone, per la conquista dei mercati mondiali. In un contesto, tra l'altro, in cui il crollo dell'Est, apriva nuovi scenari in cui questa competizione si sarebbe svolta.

### **Strategia di Maastricht e ristrutturazione produttiva: il toyotismo**

Vediamo dunque come interagì la strategia impostata col trattato di Maastricht con la trasformazione del ruolo degli Stati nella gestione dell'economia e con la ristrutturazione produttiva che dalla crisi del 1992/1993 prese nuovo slancio.

Partiamo da quest'ultima, cogliendone anzitutto gli aspetti generali che la caratterizzarono negli anni '90.

All'interno del quadro istituzionale a livello europeo delineato dal mercato unico e dai parametri di Maastricht e dalla conseguente pressione esercitata sulle imprese dalle politiche monetarie e fiscali, con la crisi del 92/93 in tutta Europa si avvia una intensa ristrutturazione dei sistemi di produzione basata su una nuova organizzazione del lavoro e su una massiccia disoccupazione, unita ad una revisione del Welfare che doveva rendere più attiva ed articolata la pressione dell'esercito industriale di riserva, e riforme del mercato del lavoro per una maggiore flessibilità nell'uso della forza lavoro. Le ragioni di questa strategia sono presto dette: data l'intensità del processo di automazione dei processi produttivi degli anni '80, con la conseguente crescita del peso del costo dei macchinari sul saggio di profitto, la ristrutturazione doveva basarsi su un più elevato livello di sfruttamento attraverso l'intensificazione e l'aumento della durata del lavoro, cioè una via che non genera ulteriori costi per il capitale.

Oltretutto le imprese europee, come quelle americane, dovevano in quegli anni fronteggiare l'offensiva dell'impresa giapponese, la cui forza stava soprattutto in una organizzazione del lavoro, quella toyotista, che superava i principi del taylorismo, e si adattava molto più di quest'ultimo alle nuove tecnologie e all'automazione flessibile.

Così la crisi del '92/'93 fu l'occasione per accelerare l'introduzione dei metodi di produzione toyotisti anche in Europa.

Il toyotismo implicava soprattutto innovazioni organizzative, con i suoi principi cardine di just in time (gestione del magazzino in tempo reale), kanban, miglioramento continuo dei metodi di produzione. Questi ultimi, integrandosi con l'informatizzazione del processo produttivo, altro elemento caratterizzante della ristrutturazione in

quegli anni, permetteva un aumento del tasso di sfruttamento con una crescita della intensità del lavoro; una maggiore flessibilità e integrazione del processo lavorativo con una riduzione dei tempi di produzione e il massimo sfruttamento degli impianti, e quindi economie di capitale circolante e fisso; e in generale una riduzione dei tempi di rotazione del capitale.

La nuova organizzazione del lavoro, coniugata con le nuove tecnologie dell'informazione e comunicazione, permetteva una razionalizzazione non solo delle officine, ma anche degli uffici, e si applicava alla gestione dell'insieme dell'impresa, connettendone le diverse funzioni: Ricerca e Sviluppo, fabbricazione e commercializzazione, consentendo così una ulteriore riduzione dei tempi di rotazione del capitale.

### **Esternalizzazioni**

Ma soprattutto il "toyotismo" permetteva, abbinato alle nuove tecnologie dell'informazione e comunicazione, anche un decentramento del processo lavorativo, dando alle grandi imprese la capacità di centralizzare e coordinare una rete di subappalto. In un primo momento questo processo di esternalizzazione (subappalto) aveva investito le funzioni periferiche (pulizia, sorveglianza, ristorazione), poi le fasi di appoggio (sistema informatico, contabilità, logistica) ... infine investì le unità di produzione stesse. Cominciò così a prendere forma un modello di impresa a rete con al centro la grande impresa committente e attorno, distribuite per cerchi concentrici, una ramificazione di imprese subfornitrici. Più si va dal centro alla periferia più le condizioni di lavoro sfuggono a regolamentazione; di qui prendono avvio gli ampi e noti processi di precarizzazione del lavoro.

Oltre ad un aumento del saggio di sfruttamento, i vantaggi dell'esternalizzazione erano legati all'esigenza di far fronte ai crescenti costi del macchinario, quindi alla crescita della composizione organica. L'esternalizzazione riduce il capitale fisso delle grandi imprese, rispondendo all'esigenza da parte loro di ridurre al minimo l'investimento produttivo immobilizzato in macchinari. È il subappaltatore infatti a farsi carico degli investimenti necessari alla fabbricazione dei componenti ... l'ammortamento del capitale fisso tocca a lui. Il bilancio del committente quindi si alleggerisce e i suoi profitti crescono. La grande impresa cerca di passare *"ad un regime con bassi livelli di capitale per addetto"* ... contrastando così la tendenza del saggio di profitto a calare con l'aumento dell'intensità di capitale (rapporto capitale fisso/numero di lavoratori).

I grandi gruppi ottengono così anche un guadagno in flessibilità che permette loro anche di ammortizzare più facilmente le crisi congiunturali, le cadute di mercato; e in generale possono "esternalizzare" anche *"le conseguenze organizzative e sociali degli obiettivi molto impegnativi che essa impone: è più facile premere su un fornitore che all'interno della propria azienda, per ridurre i costi"*. Cambiò dunque la tipologia di organizzazione delle grandi imprese: "da una impresa integrata verticalmente e diversificata (conglomerata) ad una flessibile, modulare e concentrata su una attività prevalente, con una tendenza a coordinare e non necessariamente ad integrare nelle forme proprietarie la catena delle lavorazioni e monte con quelle a valle".

Il sistema della subfornitura è un sistema strutturato verticalmente a più stadi, in forma di dipendenza gerarchica l'uno dall'altro. È l'impresa madre che determina l'intero processo, assumendo un ruolo di coordinamento centrale "delle unità produttive distinte entro una crescente larga scala di produzione"; le imprese dipendenti costituiscono un vero e proprio sistema di produzione, un unico ciclo produttivo segmentato. L'organizzazione della produzione e del lavoro collega qui non solo i reparti di una fabbrica ma anche le diverse imprese della piramide gerarchica. L'intera struttura del processo di produzione, di lavoro e dei loro costi, come pure il controllo del mercato dei prodotti, dei semilavorati, delle materie prime, delle tecnologie, sono ricondotti alla centralizzazione della Holding finanziaria, che è al vertice della piramide.

Nessun medio/piccolo capitale potrebbe attivare una simile strutturazione della produzione al di fuori della concatenazione improntata dal capitale monopolistico finanziario; solo questo è in grado di renderla operativa. Le medie/piccole imprese in quanto integrate nella catena sono totalmente deprivate di indipendenza decisionale strategica. (Pala)

### **Internazionalizzazione produttiva e nuova divisione del lavoro**

L'esternalizzazione fu alla base della internazionalizzazione produttiva, della cosiddetta "delocalizzazione" internazionale, che rappresenta un aspetto fondamentale della strategia del capitale europeo (e triadico) in questa fase. Essa fu favorita dalla liberalizzazione degli scambi e dalla riduzione dei costi di trasporto e comunicazione avviata da metà anni '80, nonché dal crollo dell'Est. Le grandi imprese mirarono a costruire una rete multinazionale di produzione di componenti, di centri di R/S, di basi finanziarie. Una rete complessa gestita da grandi gruppi industriali e finanziari, "imprese globali", che coordinavano e integravano, tramite le nuove tecnologie, i processi di acquisto e assemblaggio di componenti di produzione e di attività di servizio distribuiti a livello mondiale, che distribuiscono e vendono sui mercati mondiali. Questi grandi gruppi mantengono nel paese di origine e al proprio interno una parte di questa rete, soprattutto attività quali, finanza, ricerca, logistica, marketing, design, pubblicità, informatica, software, TLC ... l'assemblaggio di componenti.

Nelle economie del Centro crebbe così il peso dei servizi alla produzione e alle imprese, funzionali alla ristrutturazione industriale nel contesto della nuova divisione internazionale del lavoro, e vi fu un relativo ridimensionamento del manifatturiero. Il fatto che una quota sempre più rilevante del valore aggiunto dei beni manifatturieri fosse imputabile ad attività di servizi complementari a quelli produttivi ("design, R/S, gestione macchinari e proprietà intellettuale, logistica, distribuzione, offerte ai clienti"), attività in cui si specializzarono importanti imprese industriali globali, delegando gran parte delle attività produttive ai fornitori, furono all'origine del maggior peso percentuale sul Pil, il valore aggiunto e l'occupazione, del settore dei servizi nei paesi del Centro. La crescente terziarizzazione fu quindi il risultato di una progressiva convergenza tra industria e servizi, e quindi delle strategie messe in atto dalle stesse imprese manifatturiere, piuttosto che del declino dell'attività industriale e della sua sostituzione col terziario.

Non a caso in Europa le regioni a più alto grado di industrializzazione, quali il Baden Wurtemberg, il Rhon-Alpes, la Catalogna, il West Midland e il Norditalia, furono quelle che più assunsero il nuovo modello terziario in questa fase.

Le tecnologie dell'informazione e Internet emersero in questo contesto, favorendo il coordinamento della nuova divisione del lavoro; offrono una "soluzione tecnica ideale per assicurare il coordinamento di imprese indipendenti e l'esternalizzazione" e consentirono "efficienti processi di coordinamento remoto delle nuove strutture produttive globalizzate". E favorirono la convergenza crescente tra industria e servizi. L'interazione tra processo di convergenza tra industria e servizi da un lato e cambiamento tecnologico (tecnologie dell'informazione e comunicazione) dall'altro guidò dunque questa fase di trasformazione delle economie capitalistiche del Centro.

### **Le due forme di internazionalizzazione produttiva**

Se col subappalto si utilizza una impresa locale già esistente nella quale non si prevede una partecipazione di controllo nel capitale ma tutt'al più una partecipazione simbolica, privilegiando contratti di cooperazione di medio-lungo termine che garantiscono il suo inserimento in un gruppo integrato multinazionale ... ad esso si affiancarono nel processo di internazionalizzazione produttiva delle grandi imprese gli investimenti diretti all'estero (IDE), con l'apertura di filiali. Se il subappalto si realizzava soprattutto nei paesi a bassi salari, l'apertura di filiali fu privilegiata nei paesi più "sviluppati".

La strategia di internazionalizzazione produttiva (come del resto si è già visto) assumeva due forme che perseguivano scopi diversi:

una (detta "orizzontale") era tesa ad estendere il mercato, e fu attuata soprattutto nell'auto, aeronautica, farmacia, elettrico, toccando soprattutto l'UE e gli Usa con operazioni di ristrutturazione e centralizzazione di grandi gruppi multinazionali.

L'altra (detta "verticale") era alla ricerca di situazioni con un più alto grado di sfruttamento, sia per salari più bassi che per una maggiore durata e intensità del lavoro. Per ottenere un adeguato livello di competitività, la debolezza dei salari non doveva comunque accompagnarsi ad una bassa produttività ... la tecnologia delle filiali (e dei subappaltatori) deve essere avanzata. L'IDE (e il subappalto) veniva attivato dunque nei paesi con il rapporto più vantaggioso tra costo salariale (carichi fiscali inclusi) e produttività del lavoro; o in altri termini dove la differenza di produttività del lavoro è molto più debole che la differenza nei tassi di salario tra paese di origine e paese di insediamento dell'impianto.

Mentre la prima forma privilegiava gli IDE nei paesi del Centro, la seconda privilegiava quelli nei paesi della Periferia (affiancandoli al subappalto). In questa fase dunque l'internazionalizzazione produttiva non fu solo intratriadica, come in gran parte lo era ancora negli anni '70 e '80, ma si diresse massicciamente anche in aree "emergenti" quali l'Asia Orientale e il Sud Est asiatico.

La strategia di delocalizzazione si articolò però in questa fase anche in un'altra importante direzione, che faceva interagire le prime due. Si cercò cioè un misto di

mercati di grande taglia e in espansione e bassi costi di produzione: di qui il crescere della integrazione regionale, che implica una libera circolazione di merci, forza lavoro, capitali e investimenti da un lato, ed economie a sviluppo ineguale con differenti costi salariali (e in generale diversi saggi di sfruttamento) dall'altro. La dualità di sviluppo delle nuove integrazioni regionali "è appropriata alla strategia globale delle imprese che puntano sia alla delocalizzazione per ridurre i costi unitari che alla delocalizzazione per conquistare i mercati".

La dimensione della internazionalizzazione/delocalizzazione produttiva e della strategia globale, di cui le grandi imprese multinazionali sono protagoniste, diventa quindi sempre più determinante nella costruzione di nuovi spazi regionali: di qui la nascita del NAFTA (Usa, Canada, Messico), l'allargamento a Est e Sud della UE, il PAC e l'ASEAN nel Pacifico. Spazi in cui le economie capitalistiche avanzate appartengono allo stesso insieme delle economie "emergenti".

Vediamo ora una conferma dei processi di internazionalizzazione produttiva in alcuni dati. A partire da quelli sul commercio estero in cui negli anni '90 acquista un peso crescente il commercio intrainprese e intrabranche. Gli scambi sono infatti sempre più composti da beni intermedi e componenti. A fine anni '90 nel commercio mondiale il 50% degli scambi era composto da componenti materiali e immateriali che circolavano all'interno del sistema delle imprese, del reticolo produttivo globale legato alle multinazionali. Il funzionamento produttivo dei paesi della triade dipendeva sempre più dalle importazioni intrainprese provenienti dalle loro filiali (o subappaltatori) nelle economie "emergenti", che ormai erano parte integrante delle economie della triade: "una sottoregione specializzata delle economie del Centro". Il 29% delle esportazioni della UE, il 25% del Giappone, il 36% degli Usa era rappresentato da questo tipo di scambi. Prima del '92 le importazioni intrainprese sul totale dei beni intermedi non pesava molto. Nel 1992/2003 due terzi della crescita degli scambi esteri è fatta da imprese multinazionali. E 4/5 delle esportazioni di prodotti high tech erano legati all'assemblaggio e al subappalto nel quadro delle delocalizzazioni. La crescita del commercio mondiale negli anni '90 fu dovuta soprattutto alla crescita dell'import/export di alcuni paesi "emergenti" che esportavano prodotti finiti, prodotti da multinazionali, e importavano prodotti destinati a trasformazione e assemblaggio. Negli anni '90 le produzioni furono delocalizzate soprattutto in Asia. Un quarto degli IDE destinati ai "paesi in via di sviluppo" (PVS) andò in Cina (due terzi nell'industria manifatturiera); e gli scambi esteri gestiti dalle multinazionali rappresentarono il 55% delle esportazioni e importazioni cinesi.

Secondo una ricerca dell'ONU negli anni '90, su 100 imprese europee tra le prime 500 per fatturato, il 40% (di cui il 25% tedesche) trasferirono parte di produzione e servizi all'estero. Il 29% della delocalizzazione delle imprese europee andò in Europa occidentale, il 37% in Asia, l'8% in America Latina e il 22% in Europa orientale.

## **Polo regionale duale: sottomissione dell'Est Europa al capitale eurooccidentale**

Il processo di internazionalizzazione nell'area europea ebbe un impulso decisivo ad inizio anni '90 con l'apertura dei mercati dell'Est Europa. Il crollo del "socialismo reale" in Europa Est fu l'occasione per il capitale europeo di costruire un polo regionale "duale". Vediamo come esso si formò.

Il ruolo delle istituzioni comunitarie europee a sostegno del processo di sottomissione delle economie dell'Est al capitale eurooccidentale fu importante. Sin dal '91 la UE firmò accordi associativi ("accordi europei") con Polonia, Ungheria e Cecoslovacchia, a cui seguirono fino al '94 gli altri PECO (Paesi dell'Europa Centrorientale); questi accordi impegnavano la UE a rimuovere le tariffe e restrizioni su gran parte dei prodotti industriali entro fine '94. Ai paesi PECO fu concesso un periodo di transizione più lungo. Si escludevano dal libero scambio settori "sensibili", quali agricoltura, prodotti chimici, acciaio, carbone, tessuti ... I paesi PECO si impegnavano ad adottare leggi sull'economia e temi collegati che si avvicinasero alle norme UE (comprese le regole per la concorrenza e i limiti ad aiuti di Stato per l'industria).

Questi accordi, con la promessa di un accesso ai mercati dell'Ovest, tendevano ad accelerare la riconversione produttiva e la ristrutturazione capitalistica delle economie dell'Est.

Nel vertice di Copenaghen del '93, il Consiglio europeo aprì ai PECO per una loro adesione alla UE, previa l'accettazione di alcuni criteri di ammissione. Questi ultimi dettavano precise condizioni per l'ammissione alla UE. Alcune di queste erano politiche (adozione di istituzioni "democratiche", stato di diritto ecc.) altre economiche. In particolare la Commissione UE avrebbe valutato i paesi in base all'*adozione delle leggi comunitarie, alla liberalizzazione dei prezzi, alla sicurezza dei diritti di proprietà, e alla stabilità macroeconomica*". Queste condizioni *"massimizzarono per gli aspiranti gli incentivi ad effettuare le riforme"* e posero i dieci paesi che nel '95 avevano chiesto l'adesione alla UE in concorrenza tra loro "per avere i voti più alti dalla commissione". Spinti da questo ricatto i paesi candidati attuarono "aggiustamenti strutturali" di vasta portata con effetti pesanti e livello economico e sociale.

Nei primi anni '90, nei PECO, si impose uno spostamento della produzione dai beni capitali ai beni di consumo e semilavorati da esportare in Europa occidentale; crollarono produzione e occupazione; furono messi in atto tagli della spesa pubblica, riforme del mercato del lavoro e privatizzazioni delle aziende.

L'eliminazione delle barriere commerciali generò un boom dell'export, che contribuì ad una ripresa della regione: tra il '94/2004 l'export dell'Ungheria crebbe di cinque volte, quello di Slovacchia, Polonia, Repubblica Ceca di quattro volte in media. Il volume dell'export dall'UE ai dieci paesi candidati quadruplicò negli anni '90 e le importazioni in UE da quei paesi triplicò. A fine anni '90 il commercio con l'UE rappresentava più della metà del commercio estero dei dieci paesi. Il 62% dell'export e il 58% dell'import dei paesi dell'Est Europa era con l'UE. L'UE vendeva prodotti di alta qualità, tecnologicamente sofisticati, inclusi beni capitali, in cambio di acciaio, prodotti chimici ed altri prodotti intermedi. Andando avanti con gli anni '90 crebbe l'*"integrazione verticale"*, frutto di una nuova divisione del lavoro tra Europa dell'Est ed Europa Occidentale, cambiando la composizione delle esportazioni dell'Est. As-

sociati a questa trasformazione della composizione dell'export dell'Est Europa furono gli IDE, due terzi dei quali veniva dall'UE: tra il '95/'99 i dieci paesi candidati ricevettero flussi di IDE pari al 4% del Pil (nel 2000/'03 si arrivò al 6%). Nel '96/2005 dei 144 miliardi di dollari di IDE fatti nell'Est europeo (compresi Russia, CSI ecc.) in buona parte provenienti dall'UE, 11,5 andarono in Slovacchia, 20 in Ungheria, 41,5 in Repubblica Ceca, 67 in Polonia.

Già nel '97 nei PECO le imprese con capitale estero rappresentavano una quota consistente di vendite (il 20%), export (il 26%), occupazione (10%); ma in Slovacchia, Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria rappresentavano addirittura il 43% dell'occupazione, il 67% delle vendite e il 76% delle esportazioni.

Se nei primi anni '90 gli IDE furono attratti dalle privatizzazioni nelle infrastrutture, TLC ecc. ... e nei settori auto e elettronica, a fine anni '90 prevaleva la delocalizzazione produttiva in genere ad alta intensità di lavoro; ma Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria attirarono anche investimenti ad elevata intensità di capitale e contenuto tecnologico.

A fine anni '90 il 20% dello stock totale di IDE a Est era nel settore auto, altrettanto negli elettrodomestici, seguiva il tessile. Crebbe progressivamente l'importanza degli scambi intra-ramo tra l'UE e i nuovi candidati, che rifletteva quella intrainprese: il 74% delle esportazioni e il 71% delle importazioni dell'Ungheria, ad esempio, erano fatte da multinazionali del settore auto e componenti e nell'elettronica e informatica.

L'Europa dell'Est diventò la destinazione naturale degli investimenti delle multinazionali eurooccidentali per i vantaggi competitivi che assicurava con una forza lavoro qualificata a costi più bassi della UE, una maggiore flessibilità del mercato del lavoro e una pressione fiscale sulle imprese più bassa (a causa di un debole Welfare). I salari nei dieci paesi candidati nel '93 erano il 10/30% di quelli in UE; la produttività nei cinque paesi più avanzati era, nel '96, tra il 50% e il 75% di quella dell'Austria.

## **L'UE e il sud mediterraneo**

Anche sul fronte sud del Mediterraneo a metà anni '90 l'UE avviò un piano di integrazione e subordinazione dell'area al capitale europeo. Nel '95 fu lanciato il PEM ("Processo di Barcellona"), cioè l'avvio di "una partnership strategica mediterranea" tra l'UE e dodici Stati del Sud Mediterraneo; un piano d'azione che rinforzava il bipolarismo tra UE e singoli Stati più che l'integrazione dell'area. Da allora crebbe la presenza delle multinazionali, con investimenti nel Sud Mediterraneo al ritmo del +15% l'anno. Dal '95 al 2000 la presenza delle multinazionali in quei paesi raddoppiò. Il 68% degli investimenti europei nell'area furono fatti dopo il '92. Dal '97 vi furono liberalizzazioni e privatizzazioni di TLC, public utility e apertura del settore High Tech, che accelerarono la presenza europea. Le imprese europee rappresentavano il 52% delle imprese nell'area: petrolio, tessile, abbigliamento, componenti elettroniche, erano i settori di maggior presenza. L'area attraeva comunque solo il 5% del totale degli investimenti in uscita dalla UE verso i "paesi in via di sviluppo", e in ogni caso una quota molto minore in rapporto agli investimenti esteri diretti in Est Europa

(che rappresentavano quasi il 10% del totale degli IDE eurooccidentali). Visti i costi di produzione bassi e la disponibilità di forza lavoro e data la contiguità con i mercati di sbocco europei (oltre alle potenzialità di un mercato di 260 milioni di abitanti), si prevedeva una crescita delle delocalizzazioni nell'area.

L'importanza dell'area comunque è legata naturalmente soprattutto alle materie prime: nel 2004 il 26% delle importazioni europee di petrolio e il 27% di quelle di gas veniva da questi paesi. E notevoli erano le riserve di idrocarburi, fosfati, ferro ecc. che per essere resi disponibili ai mercati europei necessitavano però di opere infrastrutturali.

### **Gli ide intratriadici**

Vediamo adesso i dati che riguardano l'altra faccia dell'internazionalizzazione produttiva, quella che riguarda gli IDE "intratriadici", che esprime soprattutto un ampio processo di centralizzazione di capitale su scala intratriadica e all'interno del polo europeo.

Nonostante la crescente importanza della delocalizzazione nella Periferia, negli anni '90 i flussi di investimento dei paesi del Centro si orientarono comunque nel Centro stesso. Negli anni '90 gli IDE, si distribuirono:

il 55% in Europa,  
il 23% in Usa,  
il 20% nei PVS  
l'1% nei paesi a basso reddito.

Quanto alla loro provenienza, ad esempio, sui 315 miliardi di flusso del '95, 100 provenivano dagli USA, 21 dal Giappone, 35 dalla Germania e 18 dalla Francia.

La prevalenza degli IDE intratriadici era sintomo di una crescente concorrenza tra un numero limitato di concorrenti su mercati che si riducevano ancora alla triade e ad un pugno di paesi "emergenti". Una situazione in cui "non era possibile raggiungere un equilibrio stabile ma solo una spartizione instabile dei mercati mondiali tra un numero ridotto di grandi imprese (in quasi tutti i settori, un piccolo numero, che raramente supera i dodici, controlla tra il 50% e il 90% della produzione mondiale) che sono costrette a mantenere con tutti i mezzi un alto livello di competitività per non cadere nel fallimento o assorbimento".

La crescita negli anni '90 degli IDE incrociati tra Usa e UE e della invasione reciproca dei rispettivi mercati da parte delle loro grandi imprese, è un chiaro indice di questo fenomeno. Nel '95/'96, su 80,5 miliardi di IDE in Usa ben 50 venivano dall'Europa; e più della metà (28,9 miliardi) andò al settore manifatturiero. Nel 90% dei casi si acquistavano aziende già esistenti, col motivo che "molte multinazionali europee, che hanno iniziato da poco la globalizzazione, devono ancora trovare uno sbocco nei mercati Usa". Nel '98 le società americane in Europa avevano attività per 2300 miliardi di dollari (il 60% dell'esposizione delle aziende americane all'estero); le società europee in Usa avevano 2200 miliardi di attività.

Nel 2000 gli IDE dall'Europa ammontarono a 304 miliardi, di cui 147 andarono in Usa. Gli IDE provenienti da fuori Europa in UE ammontarono a 125 miliardi, di cui 97,8 dagli Usa.

Nel '98 il 20% dei profitti globali extraeuropei delle 500 società europee monitorate da Morgan Stanley dipendeva dagli Usa. Viceversa le multinazionali americane dipendevano dall'Europa per il 50% dei loro profitti annuali dall'estero.

Il 7% degli occupati del manifatturiero in Europa (1 milione e mezzo) lavoravano per le filiali di multinazionali americane. L'8% degli occupati nel manifatturiero americano lavoravano per le filiali europee.

I flussi commerciali tra Usa e Europa erano meno importanti delle attività delle multinazionali. Le vendite delle filiali americane in Europa erano 3,8 volte maggiori delle importazioni manifatturiere dagli Usa. Le vendite di filiali europee in Usa erano 3,6 volte maggiori delle importazioni americane dall'Europa.

Il 35% delle importazioni europee di manufatti americani e il 47% di importazioni americane dall'Europa erano fatti da filiali di multinazionali americane ed europee e gran parte erano input produttivi.

Nel 2000 l'export in Usa rappresentava il 2,6% del Pil (l'11% del totale dell'export) per la Germania, l'1,9% per l'Italia, l'1,8% per la Francia. Il 24,9% delle esportazioni americane andava in UE e il 21,9% delle importazioni veniva dall'UE.

L'accentuata competizione e reciproca invasione intratriadica è confermata anche in generale dalla crescita degli IDE in Europa in quegli anni: gli IDE collocati in UE erano il 31% dello stock mondiale nel 1985 e il 39% nel '95. La maggior parte degli IDE in UE tra il '91 e il 2000 furono comunque intra-UE.

Come già si è visto in riferimento agli anni '80, questo tipo di IDE, legato sia a strategie regionali che ad una moltiplicazione di incroci tra imprese di blocchi regionali diversi del Centro (triade), erano motivati dalla necessità di una crescita della scala di produzione per ottenere una maggiore produttività riducendo costi e prezzi e dalla necessità di sbocchi di mercato per la produzione di massa. Come venne scritto all'epoca *"la più generale riorganizzazione capitalistica dell'ultimo decennio ha avuto come strumento principale le fusioni e acquisizioni"*.

In particolare nel contesto europeo la crescente omogeneizzazione dei mercati nazionali permetteva a molte industrie *"un aumento delle economie di scala e un incremento delle dimensioni minime di investimento: chi non poteva permettersi tali investimenti era escluso e anche chi non riusciva a distribuire i volumi generati dall'innovazione rapidamente e in tutto il mondo"*. Di qui la spinta alle fusioni e acquisizioni. Le centralizzazioni infatti permettevano *"sinergie tra attività e risorse per ottimizzare gli investimenti strategici nella R/S, nell'organizzazione, nella amministrazione, nella pubblicità, nel capitale fisso; e permettevano di sfruttare e controllare un mercato sempre più competitivo"*.

Gran parte delle intese tra imprese dell'UE, quasi i tre quarti degli accordi, "furono realizzati per ottenere una scala minima sufficiente per competere a livello mondiale". Questo comportava *"agglomerazione di impianti simili, cresciuti su base nazionale, che dovevano in parte essere chiusi o trasferiti: in tutta Europa nel settore chimico, elettronico, meccanico pesante erano in corso ristrutturazioni"*.

Con l'accelerazione dei processi di centralizzazione le imprese europee cercarono di

ridurre le distanze soprattutto dai loro concorrenti anglosassoni. Infatti, *“le multinazionali anglosassoni hanno cercato sempre più una presenza equilibrata in vari paesi. I leaders nazionali di Francia, Germania, Italia invece traggono ancora la maggior parte dei profitti nazionali. Adesso devono porsi il problema di allearsi e integrarsi con i concorrenti degli altri paesi”*. Le dimensioni medie delle maggiori imprese europee inoltre erano del 25/30% inferiori a quelle americane. Così, soprattutto per acquisizioni e fusioni, la seconda metà degli anni '90 *“fu il periodo di maggiore espansione dimensionale delle imprese nei paesi europei”* e *“gli eccezionali tassi di crescita delle grandi imprese europee, superiori a quelle delle imprese americane, ridussero il divario che c'era ad inizio decennio”*.

### **Ristrutturazione finanziaria**

Questo processo di centralizzazione fu favorito dal più facile reperimento del capitale da prestito sul mercato europeo: *“lo sviluppo del mercato dei capitali favorì la crescita esterna dei grandi gruppi europei”*. Anche qui siamo di fronte ad un fenomeno, che, seppure su scala minore, abbiamo incontrato negli anni '80, e che del resto ha in quegli anni la sua origine.

Infatti il raggiungimento di una dimensione adeguata a fronteggiare la ristrutturazione, *“necessitava di risorse finanziarie eccedenti quelle aziendali disponibili per la crescita”* ... cioè per l'accumulazione. Il *“mercato internazionale dei capitali”* le poteva fornire, purché fosse garantita *“una adeguata redditività del capitale investito”*. La base della crescente finanziarizzazione che caratterizzò gli anni '90 fu dunque il processo di centralizzazione di capitali necessario ad effettuare la ristrutturazione produttiva. Alla base ci furono i bisogni dell'accumulazione reale: essi erano tali (per gli alti costi degli investimenti finalizzati ad una crescita della produttività sempre più elevata) che imponevano di mobilitare tutto il capitale monetario esistente e inattivo. Così la finanza diretta e le nuove istituzioni finanziarie (i cosiddetti *“investitori istituzionali”*) ebbero in questi anni uno sviluppo impetuoso.

Come si è visto a proposito degli anni '80, queste istituzioni finanziarie erano dei grandi serbatoi di capitale da prestito; centralizzavano grande liquidità non o sotto utilizzata per metterla a disposizione in forma di capitale da prestito. Come si legge in quel periodo, in relazione alla *“nuova finanza”*, *“la mobilitazione di questo risparmio si tradurrà in nuovi flussi di capitale verso l'iniziativa privata: un po' come se si decidesse in forma collettiva di ampliare in modo smisurato, soprattutto rispetto al sistema tradizionale di finanziamento, la capienza del polmone principale per lo sviluppo dell'economia: quello finanziario”*. L'obiettivo dichiarato era creare *“un flusso rapido e adeguato di fondi verso le imprese”*; o in altri termini *“un risparmio che deve esistere in forma finanziaria, per le esigenze di rapidità nella effettuazione delle mosse strategiche relative alla competizione interimprenditoriale”*.

Vi fu anche un'altra motivazione importante che spinse il capitalista collettivo (gli Stati), a favorire lo sviluppo di questa forma di finanziamento. Infatti con queste istituzioni finanziarie si affermò una struttura di finanziamento delle imprese che instaurava un rapporto tra capitale monetario e capitale industriale, e quindi tra proprietà e gestione

dell'impresa, diverso rispetto a quello tradizionale tra banca e impresa. Un sistema che implicava una maggiore pressione del capitalista monetario sul manager industriale, in funzione di una maggiore razionalizzazione del processo produttivo e quindi di una maggiore valorizzazione del capitale produttivo. Una forma quindi più adeguata ai bisogni del capitale in una fase di perdurante sovrapproduzione.

Così nel corso degli anni '90 cambiò la cosiddetta "governance" dell'impresa, l'organizzazione delle relazioni tra azionisti e dirigenti d'impresa.

A fine anni '90 più della metà del capitale azionario delle prime cento imprese per valore borsistico non solo di Usa e GB, ma anche di Francia e Germania era nelle mani degli investitori istituzionali. Gli investimenti effettuati da ciascuno di essi in genere si aggiravano per ogni impresa sul 2/3% del capitale; poco per un diretto potere sul governo dell'impresa, ma in realtà non trascurabile, soprattutto se diversi investitori si accordano tra loro. Così gli investitori istituzionali diventarono padroni influenti delle imprese quotate in quasi tutti i settori dell'economia reale dei principali paesi capitalisti del Centro: dall'industria manifatturiera alle costruzioni, dalle industrie estrattive ai servizi alle imprese, dalla grande distribuzione ai trasporti, alle comunicazioni, ai servizi alberghieri ... .

I maggiori gestori degli investitori istituzionali cominciarono ad esercitare grande potere sui managers delle imprese di cui possedevano una quota di titoli, potendoli acquistare e vendere. Il loro potere non si esercitava tanto nei consigli di Amministrazione, ma indirettamente, nella Borsa, con la minaccia di liquidazione delle azioni di società il cui ROE (indice di "redditività del capitale proprio"), è giudicato insufficiente (in generale per conservare le azioni della società nel loro portafoglio gli investitori reclamavano un ROE del 15%). Il potere di questi grandi azionisti sta quindi nel poter vendere i titoli massicciamente; e se lo possono permettere perché hanno un portafoglio di partecipazioni che gli consente di riequilibrare le perdite. La pressione degli investitori istituzionali sui managers delle imprese si esercitava quindi "attraverso la sanzione di mercato che valorizza o deprime il titolo e attraverso il controllo sui managers indotti a rendere conto in tempo reale". In altri termini la minaccia di una fuga di capitale di cui l'impresa non poteva fare a meno imponeva un vincolo disciplinare alla gestione dell'impresa.

Non si era di fronte ad un aumento del potere dell'azionista in generale, ma del grande azionista, con carattere di capitalista monetario puro, che non si intromette nella gestione diretta dell'impresa (se non come supervisore), lasciata al manager industriale, ma che esige profitti, in mancanza dei quali costringe il management alla fuga e lo sostituisce. Non si tratta quindi di un "capitalismo popolare", come qualcuno ideologizzò in quegli anni, bensì di "una costituzione oligarchica in cui il potere è di un gruppo ristretto di manager, quelli che gestiscono il capitale monetario".

Le banche tradizionali, se stabilivano un rapporto di lungo periodo e potevano interferire di più nelle scelte strategiche e permettevano una maggiore stabilità nel rapporto tra creditore e debitore, non esercitavano però una sufficiente pressione sul manager industriale. La tendenza a promuovere un modello di controllo e supervisione finanziaria gestita più che dalle banche (almeno nella loro veste tradizionale!) dagli investitori istituzionali, aveva quindi l'obiettivo di creare un sistema di governance in cui il management industriale fosse fortemente stimolato dalla

supervisione e dal ricatto di una proprietà che incarnava nel modo più puro una caratteristica propria del capitale denaro: quella della mobilità, il suo essere cioè “valore a cui è indifferente il materiale in cui si incarna”. Facendo valere la funzione disciplinare propria al capitale denaro, sempre alla ricerca della massima valorizzazione, la finanza diretta e gli investitori istituzionali imponevano un rapporto più efficiente tra proprietà e gestione dell’impresa, tra proprietà finanziaria e managers addetti alla direzione delle imprese produttive, al fine di stimolare la ristrutturazione dei processi produttivi e la ripresa del saggio di profitto e di fronteggiare la crescente competizione globale: “con la finanziarizzazione la pressione sulla redditività delle imprese ha raggiunto livelli ineguagliati”.

Si andava ridefinendo così la forma della divisione interna ai ruoli che impersonificano la funzione del capitale, quella tra capitale monetario e capitale industriale.

La simbiosi tra capitale industriale e capitale denaro da prestito resta necessaria nel capitalismo maturo quali che siano le forme organizzative che essa assume; il sistema creditizio resta anzitutto il meccanismo finalizzato a centralizzare capitali, per sostenere il processo di accumulazione. Il concetto di capitale finanziario mette in evidenza l’integrazione necessaria tra capitale industriale e capitale monetario che caratterizza sempre più il capitale sviluppato: non esistono quindi, come alcuni sostengono, due capitalismi, quello manageriale (buono!) e quello finanziario (cattivo!). In questa fase questa simbiosi assume una forma specifica; ma dal punto di vista sostanziale è secondario che in certe fasi prevalga il capitalista monetario o quello industriale; si tratta di un rapporto ciclico e contraddittorio: con l’indebitamento crescente delle imprese negli anni ’70, a causa della crisi di sovrapproduzione, finì l’indipendenza relativa del manager industriale dal capitalista monetario che aveva caratterizzato gli anni ’50/’60: è noto che con la crisi i rapporti di forza volgono a favore del capitale denaro.

### **I nuovi attori finanziari**

Tranne che in Usa, a fine anni ’80, gli investitori istituzionali avevano un peso ancora limitato; esso crebbe dagli anni ’90 in poi. Nel 1992 gli investitori istituzionali gestivano nei paesi OCSE 15 trilioni (1 trilione = 1000 miliardi!) di dollari, nel 2002 superarono i 40 trilioni.

Le tipologie principali di questi investitori istituzionali, protagonisti del ciclo finanziario che parte dai primi anni ’90, sono:

- Fondi pensione e fondi di investimento comuni o “aperti” (perché accessibili a tutti risparmiatori) e compagnie di assicurazione.
- Banche d’affari e fondazioni; molti fondi sono costituiti e controllati da banche commerciali, anche se con statuto giuridico di società autonome.
- Hedge fund (fondi di copertura del rischio), che accolgono un numero ridotto di sottoscrittori (“fondi chiusi”).
- Fondi di private equity, che acquistano imprese quotate per ristrutturarle e rivenderle in borsa.

Anche in Europa continentale si ridimensionò il ruolo prima dominante del debito

bancario nel finanziamento delle imprese, “dando spazio a canali di finanziamento e strumenti di accesso diretto al mercato”.

In Italia, Francia, e Germania il processo iniziato negli anni '80 si dispiega negli anni '90: nel 1980 solo l'11,2% dei finanziamenti in Italia, il 13,6% in Francia, il 5,6% in Germania, dipendeva da equity (titoli azionari).

Tre quarti dal debito bancario. Nel 1998:

	<b>Debito Bancario</b>	<b>Azionario</b>
Italia	39,6%	51,7%
Francia	13,3%	77,9%
Germania	66,6%	26,1%

Nei paesi anglosassoni il processo fu ancora più drastico: in Usa il debito bancario passò dal 52% al 19,8% e l'azionario dal 7,2% al 51,8%, in Gran Bretagna il debito bancario passò dal 76% al 22% e l'azionario dal 10,2% al 71,1%.

#### '91/'99: TASSO DI CRESCITA ANNUALE MEDIA DEGLI ATTIVI FINANZIARI OCSE.

	<b>Società di Investimento</b>	<b>Fondi Pensione</b>	<b>Assicurazioni</b>	<b>Altri</b>	<b>TOTALE</b>
Azioni	+ 27,3	+ 15,0	+ 15,5	+ 10,5	+ 17,5
Obbligazioni	+ 12,1	+ 8,2	+ 9,5	+ 3,6	+ 9,5
Prestiti	+5,1	- 1,4	+ 2,9	+ 4,8	+ 3,0
Altri	+ 17,7	+ 7,7	+ 8,0	+ 14,9	+ 10,1
TOTALE	+ 20,0	+ 13,0	+ 11,0	+ 9,0	

L'apertura dei mercati dei capitali interni al capitale internazionale (soprattutto ai grandi investitori istituzionali americani) catalizzò il cambiamento con una anglosassonnizzazione dei sistemi finanziari europei. Il tasso di penetrazione del capitale estero raggiunse il 24% in Francia, il 25% in Italia e il 18% in Germania.

Le principali istituzioni finanziarie europee, cioè le banche, spinte dalla crescita della concorrenza nella raccolta e gestione del risparmio, furono costrette ad accrescere la loro operatività come gestori del risparmio e banche d'affari. La spinta dei mercati impose loro “di adeguare la redditività a quella delle grandi banche americane; di qui la scelta di puntare sull'investment banking”. A metà degli anni '90 ci fu dunque una svolta per tutte le principali banche europee, che decidono di entrare in forze nell'attività di “investment banking”, fino ad allora specialità esclusiva delle banche anglosassoni. Nell'investment banking “la controparte della istituzione finanziaria è il mercato dei capitali, che comprende la finanza d'impresa (emissione di obbligazioni, offerta di azioni, privatizzazioni, prestiti sindacati, fusioni e acquisizioni, ristrutturazioni di imprese ecc. ... , tutti servizi offerti alle imprese in grado di rivolgersi al

mercato dei capitali) e servizi di risparmio gestito, cioè gestione del portafoglio dei risparmiatori (persone, imprese, fondi pensione e altri investitori istituzionali)". In altre parole, le principali banche europee, "dall'intermediazione finanziaria classica stanno riorientando le loro attività verso il commercio sui titoli azionari e obbligazionari, oltre che verso attività di consulenza (ingegneria finanziaria)".

In questo contesto le banche europee si fecero promotrici della maggior parte dei fondi: nel 2002 il 70% dei fondi comuni in Francia erano filiazioni di istituti bancari, il 64% in Germania, l' 81% in Italia, il 93% in Spagna. Se in Europa il ruolo dei fondi pensione non si sviluppò come nei paesi anglosassoni, quello dei fondi comuni di investimento crebbe invece ad un ritmo più rapido degli altri paesi OCSE: tra il '92 e il 2001 da 0,8 trilioni di euro passarono a 3,6 trilioni, con un tasso di crescita annuo medio del 18%. Le banche europee quindi non furono emarginate dai cambiamenti degli anni '90: direttamente o tramite enti controllati svolsero ancora una funzione centrale nel favorire servizi per l'emissione di titoli e nell'"industria del risparmio gestito", oltre che nel ruolo tradizionale di fornitori di credito. Esse reagirono alla nuova realtà dello sviluppo dei mercati finanziari trasformandosi in "intermediari polifunzionali". In questo contesto crebbe anche l'intreccio tra banche e assicurazioni. Negli anni '90 ci fu quindi "una radicale evoluzione dei sistemi finanziari in UE: i confini e la segmentazione del sistema bancario, mobiliare, assicurativo, sono sempre più incerti". In particolare l'affermazione del nesso banca-assicurazione, fu un fenomeno soprattutto europeo, un'ulteriore estensione del modello di "banca universale" (cioè di banca che oltre alla funzione di raccolta di depositi e offerta di prestiti, svolge quella di offerta di altri servizi finanziari). Si formarono dei conglomerati finanziari che univano attività bancarie e assicurative (bancassurance) che diventarono i maggiori collettori di risparmio. Il ruolo crescente delle assicurazioni (Allianz in Germania, Axa Uap in Francia, Generali in Italia) era dovuto "alle dimensioni dei portafogli che gestiscono"; le compagnie di assicurazioni sono considerate istituzioni finanziarie "non per l'attività di fornire assicurazioni, ma perché per poter far fronte a ingenti pagamenti esse accumulano riserve, che gestiscono in modo da ottenere alti rendimenti: esse usano i "depositi" (i premi assicurativi pagati dai clienti) per "fare prestiti", investendo nelle attività finanziarie. Oltre a ciò con i piani di pensionamento e assicurazioni Vita esse hanno "depositi" a lunga scadenza".

Questi conglomerati finanziari di grandi dimensioni, formati da compagnie assicurative e banche, si allearono a loro volta con gruppi di imprese, creando nuovi poli di aggregazione proprietaria che si sostituirono progressivamente allo Stato e alle grandi famiglie.

Tra l'altro le assicurazioni essendo tra le istituzioni finanziarie più internazionalizzate diventarono spesso testa di ponte della espansione transnazionale, favorendo la costituzione di "nuovi poli europei di aggregazione industria-finanza": le principali istituzioni europee vennero divise in tre zone di influenza: Generali, legata all'estero coi tedeschi; Allianz legata con AGF in Francia e Italia; Axa in Spagna e Germania. La tendenza che si andava definendo era dunque "verso la creazione di poli europei di aggregazione proprietaria, costituiti prevalentemente da conglomerati finanziari coalizzati tra loro", ... "i nuovi padroni d'Europa, emersi con la fine dello Stato im-

*prenditore, in seguito alla integrazione europea e alla globalizzazione".* Un processo che tendeva a conservare comunque il carattere nazionale della proprietà nei paesi intesta alla gerarchia del capitale europeo (Germania, Francia, GB).

## **Ruolo dello Stato**

Gli Stati europei svolsero un ruolo attivo nel favorire la ristrutturazione finanziaria e le conseguenze che essa ebbe negli assetti proprietari delle imprese.

Anzitutto, su pressione di due direttive della comunità europea in materia di regolamentazione delle attività finanziarie, che facevano cadere molti vincoli alla diversificazione nei diversi comparti del settore ... gli Stati avviarono riforme del sistema finanziario (come ad esempio la legge bancaria del '93 in Italia). Queste riforme facevano cadere la netta distinzione tra banche commerciali (di deposito) e banche d'affari (di investimento), dando il via libera al modello di banca universale che abbiamo visto affermarsi in questa fase. A questi interventi legislativi si aggiunse la politica di privatizzazione delle banche, che avviò un processo di concentrazione del sistema bancario, con la creazione ovunque di due-tre "campioni nazionali". Le privatizzazioni bancarie inoltre si intrecciarono con quelle industriali e nei servizi che gli Stati europei praticarono in quegli anni.

Col processo di privatizzazione in generale si mirava *"ad un ammodernamento del sistema di proprietà e gestione delle imprese"* e a *"dare impulso allo sviluppo dei mercati finanziari e agli investitori istituzionali a beneficio delle imprese"*. Oltre ad ottenere una modesta riduzione del debito pubblico infatti, le privatizzazioni servirono a sviluppare il mercato dei capitali e a creare gli investitori istituzionali: con esse *"si voleva trasformare i risparmiatori da possessori di titoli di stato ad azionisti, tramite i fondi"*, per agevolare la centralizzazione di capitali (e in ultima analisi la ristrutturazione produttiva). D'altra parte con le privatizzazioni si volle ridisegnare la mappa degli assetti proprietari: in Francia, Italia, Germania, i sistemi proprietari successivi alle privatizzazioni furono caratterizzati da complesse reti di partecipazioni incrociate, dove, come si è visto, banche, assicurazioni, holding finanziarie e familiari, si legarono in "noccioli duri", che permisero di mantenere il controllo nazionale nei settori strategici. Furono le privatizzazioni dunque, assieme all'attenuazione delle restrizioni al modello di banca universale, a favorire una maggiore integrazione tra questi soggetti e il formarsi dei conglomerati finanziari.

Più in generale in questa fase l'intervento dello Stato nell'economia assunse una nuova forma, o meglio portò a compimento il processo di trasformazione della politica economica avviato sin dagli anni '80, sia nella gestione monetaria e fiscale che nella gestione della forza lavoro. E si affermò anche un ruolo più attivo degli Stati a sostegno dell'espansione internazionale del proprio capitale.

In quegli anni si imposta un tipo di intervento dello Stato nell'economia in cui *"le rigidità della produzione di massa saranno affrontate non più con una gestione flessibile della domanda, che anzi sarà "rigida" per mantenere la spesa sociale sotto controllo, ma dell'offerta"*. *"Il lato dell'offerta avrà la precedenza sul lato della domanda"*. Il passaggio

dalle politiche keynesiane a “politiche dell’offerta”, così sintetizzato da un economista (P. Savona) in quegli anni, aveva come obiettivo centrale la crescita della competitività delle imprese la cui accumulazione si basava ormai sulla espansione sia del mercato che della produzione a livello internazionale, cioè sull’esportazione di merci e capitali. Come scriveva il Sole24ore, *“in una economia mondiale la preoccupazione dello Stato deve essere garantire le condizioni perché le nuove imprese globali possano conseguire i loro interessi di profitto”*. Lo Stato doveva operare per ridurre tutti i costi di riproduzione, sviluppando un “sistema paese” efficiente come retrovia per la “competitività globale”, “strategica”. La competizione tra i poli del Centro e all’interno dei poli stessi doveva essere condotta con “strategie offensive”, che prendevano il posto del protezionismo classico, dovendosi le imprese espandere fuori dai confini nazionali: *“il culto dell’offensiva oggi è simile a prima del 1914”*, scriveva un esperto; per gli Stati *“l’obiettivo è favorire il sorgere di campioni geoeconomici nazionali e internazionalizzare le proprie imprese”*... *“Alla libera iniziativa dei singoli operatori va aggiunta una maggiore visione strategica unitaria ... la stessa forza oggi è utilizzata per ridurre il rischio politico degli investimenti, per estendere il mercato alle aree ancora insicure. Si riparla di mandati di amministrazione fiduciaria internazionale, di ricolonizzazione”*. E non erano solo parole, questi furono gli anni della guerra in Jugoslavia e dell’intervento nei Balcani in generale (Albania ...) ... proprio nel momento in cui si costruiva il processo di sottomissione dei PECO all’UE.

È in questo contesto che la distribuzione del reddito doveva orientarsi a sostegno delle imprese per accrescere la loro competitività sul mercato mondiale, piuttosto che a sostegno della domanda interna. Politiche keynesiane di sostegno alla domanda interna avrebbero generato solo crescita delle importazioni e deficit commerciali: *“nell’economia globale far affluire denaro ai consumatori può significare farlo affluire all’estero, senza giovamento per l’economia nazionale”*.

Sul terreno della gestione della forza lavoro si avviò una profonda ristrutturazione del Welfare, connessa ad una riorganizzazione del mercato del lavoro funzionale alla nuova organizzazione dei processi produttivi.

Anzitutto, dal punto di vista del Capitale, il Welfare europeo incideva negativamente sui profitti tramite gli oneri sociali e il prelievo fiscale che comportava, aumentando il costo del lavoro. Il Capitale non poteva più permettersi di finanziare il salario indiretto come negli anni ’60. Come scriveva il Sole24ore *“lo Stato sociale europeo grava fortemente sui costi del lavoro. Di qui l’alternativa: o protezionismo o smantellamento dello Stato sociale per far fronte alla competitività con le altre aree”*. Nella media europea il rapporto spesa pubblica/PIL era passato dal 35% del 1970 al 50% del 1990 soprattutto a causa della previdenza sociale. Ma soprattutto il Welfare europeo andava ridimensionato per la relativa sicurezza che dava ai lavoratori e ai disoccupati, allentando così il nesso tra dipendenza della forza lavoro dal Capitale e insicurezza del posto di lavoro, che garantisce la disciplina del lavoro.

La riforma del Welfare puntava quindi:

- a eliminare gli automatismi redistributivi, a stabilire quindi le condizioni in base a cui le prestazioni sociali vengono erogate;
- a ridurre la copertura assicurativa e le prestazioni sociali, rivolgendosi alla sola popolazione “esclusa”;
- a decentralizzare la gestione della spesa sociale per ottenere più controllo.

Si abbandonava l'automatismo delle prestazioni in caso di bisogno e l'universalità dei diritti, pilastri del vecchio Welfare degli anni '60-'70.

I diritti dovevano ora comportare una *"implicazione reciproca tra amministratori e cittadini singoli: essi sono caricati di imperativi morali e legati a sforzi di risocializzazione e reinclusione, che occorre dimostrare"*; viene meno cioè il *"diritto ad una prestazione: il comportamento dei "poveri" che ne usufruiscono deve modificarsi per poterne usufruire"*.

Anche i mercati del lavoro dovevano trasformarsi: secondo l'allora commissario del lavoro della Commissione europea i mercati del lavoro europei "devono diventare più flessibili, per creare più occupazione "a margine" (cioè a bassi salari!) ... Le forme di rigidità del lavoro sono diverse da paese a paese: sussidi di disoccupazione erogati in alcuni paesi, differenziali salariali, territoriali o per mansione e qualifica troppo compressi per garantire maggiore occupazione "al margine" in altri, assenza di lavori "atipici", alti costi di assunzione e licenziamento, orari di lavoro rigidi, in altri ancora ... . Per queste ragioni (sic!) dal '73 al '93 nella UE il PIL è cresciuto solo del 2% l'anno e la disoccupazione è passata da 5-6 milioni a 19 milioni".

Così dalla metà degli anni '90 in Francia, Germania, Italia, Spagna ecc. si fecero riforme del Welfare e del mercato del lavoro ispirate da questi principi.

## Germania

Vediamo come queste dinamiche di ristrutturazione si svilupparono nei singoli paesi più importanti: Germania, Francia e Italia.

Partiamo dalla Germania, la cui produzione nel '90 rappresentava il 28% di tutta l'UE (il 25% più grande della Francia) e che rappresentava il 35% del PIL dei primi 11 paesi aderenti all'Unione monetaria.

Dopo una effimera fase di espansione stimolata dalla riunificazione, seguì in Germania un periodo di stagnazione e incertezza fino al '99; nel 2000 si ebbe una breve ripresa spenta dalla crisi del 2002. Ma in questi anni la ristrutturazione economica fu profonda. Dopo la riunificazione, nel '90-'91 mentre la politica monetaria fu restrittiva, con alti tassi di interesse per attrarre capitali esteri, quella fiscale fu espansiva e il deficit e il debito pubblico si allargarono: il debito pubblico crebbe più della metà tra l'89 e il '96. Dal '90 in poi pesarono infatti gli aiuti statali all'Est; dal '91 al '98 circa il 4% del PIL dell'Ovest andò all'Est (1/4 del PIL dell'Est).

Per dare un'idea, data la sua importanza, del processo di riunificazione tedesca, diamo alcuni dati che mettono a confronto la Germania Est con la Germania Ovest nel corso degli anni '90 (dati dell'est in percentuale su quelli dell'ovest):

	'91	'93	'94	2000
Salari nominali lordi	50,8	68,9	72,5	76,8
Produttività del lavoro	34,4	59,5	64,3	68,5
CLUP (Costo lavoro unità prodotto)	146,8	115,8	112,8	112,2
Disoccupazione	205,8	251,0	213,8	254,8

Privatizzazioni, ristrutturazioni e riconversioni a Est fecero crescere la produttività ma anche la disoccupazione. A causa della deindustrializzazione indotta dalla riunificazione il motore economico fu l'edilizia e i settori industriali da essa dipendenti. Ma a fine anni '90 l'industria delle costruzioni andò in crisi e la riduzione del divario con l'Ovest si fermò: dal '97 il tasso di crescita fu sempre più basso dell'Ovest. A fine anni '90 la Germania Est produceva solo il 10% della ricchezza tedesca, con ¼ della popolazione; la disoccupazione era al 17% e il reddito al netto delle tasse si attestava sull'80 % dell'Ovest.

Con la riunificazione il surplus commerciale tedesco si ridusse molto: gli alti tassi di interesse per attrarre capitali esteri e l'alto valore del marco generarono anzi un deficit nei conti con l'estero nel '93-'96.

Ma fu proprio sulla crescita delle esportazioni che si basò, nel '94 la ripresa dopo la crisi del '92-'93; tanto che nel '98 la quota dell'export sul PIL era salita al 31% (dal 25,5% dei primi anni '90). Si tornò quindi alla strategia tradizionale: contenimento della domanda interna e rilancio dell'esportazione di merci ... e di capitali. La ripresa delle esportazioni fu favorita anche dal riallineamento (verso il basso) del marco con gli altri paesi della futura zona euro e dalla riduzione dei tassi della Bundesbank nel '94/'96. Aiutò anche la ripresa americana della seconda metà degli anni '90. Il surplus commerciale raggiunse nuovi record con una crescita dell'export soprattutto verso l'Est Europa, l'Asia Centrale e la Cina, più che con il resto d'Europa, con cui comunque esportava il 18% del PIL; e il 45% dell'export andava ai paesi dell'Unione monetaria. Nel '97 le esportazioni verso l'Europa Centrale e orientale e l'ex URSS rappresentavano il 10,5% del totale dell'export, il doppio del '93; idem per le importazioni.

La crescita del commercio con l'Europa dell'Est era legata alla internazionalizzazione produttiva delle imprese tedesche, che in questi anni rappresentò uno dei pilastri della strategia del capitale tedesco, l'altra faccia della ristrutturazione interna. È in quegli anni che prese corpo la costruzione di una "periferia" tedesca nell'Est Europa. Gli investimenti tedeschi in Europa Est passarono dall'89 al '95, dallo 0,4% al 9% del totale degli investimenti tedeschi all'estero. Nel '95 dei 4 miliardi di marchi investiti in Europa Est il 45% andò in Ungheria, il 30% nella Repubblica Ceca, l'8% in Polonia. I posti di lavoro creati da imprese tedesche in Europa Est nel corso degli anni '90 furono 500000 circa.

Questo decentramento produttivo rafforzò la competitività dell'industria tedesca rispetto ai suoi concorrenti internazionali, europei in primis. Sia per gli IDE che per le subforniture a basso costo che l'Est Europa assicurava alle imprese tedesche, *"il concorrente della forza lavoro degli altri paesi europei diventa non solo il lavoratore tedesco, ma il lavoratore ceco, polacco ecc."*. Così, ad esempio, *"nell'industria dei macchinari i tedeschi sono in grado di praticare concorrenza sui prezzi per i bassi costi degli stabilimenti aperti fuori della UE: un metalmeccanico qualificato ceco ha un costo orario un decimo di quello tedesco. Questi produttori hanno esportato fuori dalla Germania una quota significativa della produzione; mantenendo in Germania le fasi produttive a più alta tecnologia e rafforzandovi le funzioni di progettazione, sviluppo di nuovi prodotti, qualità"* (Sole24Ore).

Nel prodotto di esportazione tedesco non c'era quindi solo il costo del lavoro tede-

sco, ma una miscela di lavoro a prezzi diversi. Tenendo conto che due terzi dell'Export tedesco va all'Europa Occidentale, le imprese degli altri paesi si devono adeguare. Gli IDE all'Est erano dunque in ultima analisi funzionali all'esportazione dalla Germania di prodotti più a buon mercato. Se la Germania divenne il maggior esportatore mondiale *"fu per la delocalizzazione (soprattutto nell'Est Europa) di un terzo del valore aggiunto che entrava nelle sue esportazioni manifatturiere"*. Non a caso questi IDE *"furono coerenti col suo apparato industriale: meccanica, materiali di trasporto, metallurgia, chimica"*.

Dopo un ripiego nei primi anni '90, dal '96 ripresero a crescere anche gli IDE di tipo "orizzontale": l'Europa Occidentale restò privilegiata nelle delocalizzazioni e il *"giro d'affari delle imprese tedesche in Usa fu sei volte l'export tedesco verso gli Usa"*.

L'altro pilastro della strategia del capitale tedesco in questa fase fu la ristrutturazione produttiva permanente che fu messa in atto all'interno della stessa Germania.

Con la crisi del '92/'94 si ebbe una svolta che *"ha modificato il panorama industriale del paese e ha permesso un recupero di efficienza e competitività"*, attraverso *"la razionalizzazione produttiva e la chiusura di settori improduttivi"*. Dal '91 al '95 solo nell'industria si persero 1,2 milioni di posti di lavoro: persero il posto un terzo degli occupati nel settore macchine utensili e tessile; un quarto nell'auto, un quinto nell'elettronica, la metà nella siderurgia.

L'occupazione nell'industria metalmeccanica calò fino al '97: nel solo '96 si persero 130000 posti. La ristrutturazione infatti non si fermò alla crisi dei primi anni '90, era ormai permanente. Negli anni '90 i posti persi nel settore manifatturiero furono 3,2 milioni. I nuovi posti di lavoro furono in gran parte part time, che dal 12% negli anni '80 passarono al 20% del totale nel '97.

*"Nuovi manager duri con i sindacati"* cambiarono la strategia per affrontare la competizione sul mercato mondiale: con la ristrutturazione tecnologica e dell'organizzazione del lavoro, la produttività del lavoro crebbe del 6% dal '96 al 2000 (ma in Usa crebbe del 12% in questi stessi anni). Ma nell'industria crebbe del 6,5% (in generale del 2,5%) nel solo 1996. Il CLUP tra il '91 e il '98 scese più che nel resto d'Europa (Francia esclusa).

La contrattazione collettiva nazionale andò in crisi a causa di una crescita delle normative in deroga ai contratti collettivi che ne rendevano difficoltosa l'applicazione a livello aziendale, dove pesava il ricatto del posto di lavoro. Un processo questo che si accentuò a fine anni '90.

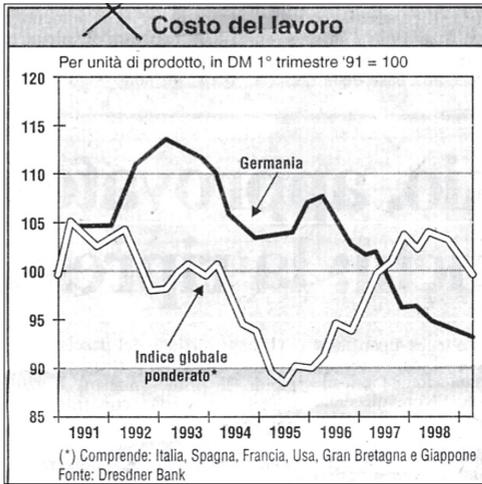
Così dal '93 si ebbe una crescente perdita di controllo su retribuzioni e orario di lavoro. Non c'era più automatismo tra retribuzioni effettive e contrattuali e in generale si verificò una dinamica salariale negativa. E dopo la crisi del '92/'93 crebbero gli orari di lavoro: nel metalmeccanico la deroga alla settimana lavorativa di 35 ore arrivò per gli operai a 2,6 ore e per gli impiegati a 4.6 ore.

Lo Stato sostenne questi processi attivamente: nel '96 con l'"accordo sul lavoro", che aveva l'obiettivo di ridurre il costo del lavoro del 20%: il 10% per tagli all'occupazione; riduzione del tempo libero per assenza malattie, modifica del sistema di concertazione. Si puntò anche a tagli alle forme assistenziali per aumentare la pressione dei disoccupati sulla forza lavoro occupata; e si introdussero nuove forme di lavoro

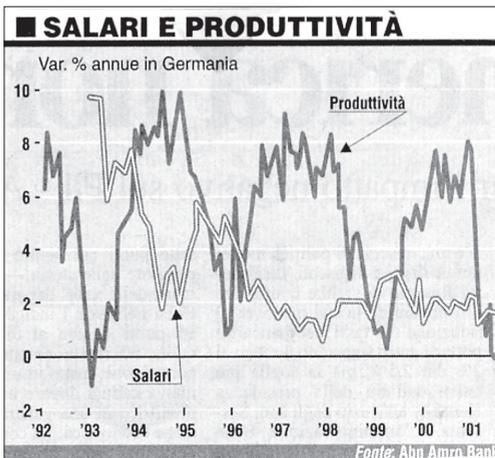
dipendente precario e una riforma del sistema pensionistico. Nel '97 i tagli alle prestazioni sociali contribuirono per più di un terzo alla manovra di bilancio.

In questo contesto il saggio di sfruttamento crebbe molto: la quota dei salari sul valore aggiunto passò dal 71% al 53% tra l'82 e il '98. I profitti reali, che tra l'80 e il '94 erano cresciuti già del 95%, nel '96 crebbero del 15% e nel '97 del 20%.

2



3



Un aspetto importante della ristrutturazione fu la centralizzazione di capitali: la Germania, con l'Italia e la Francia, furono artefici del 36% del totale di fusioni dell'UE in questa fase. L'innovazione del sistema finanziario sostenne questo processo. Vediamo quali elementi caratterizzarono questa innovazione. Fino agli anni '90 in Germania vigeva un sistema fondato su una particolare relazione tra grandi banche e grandi imprese: *“le banche commerciali erano il vero motore dello sviluppo blindando le imprese in un sistema stabile di partecipazioni incrociate col fine di governare una*

*forte base industriale*". Negli anni '90 nella gestione delle imprese e nel tipo di finanziamento "avanza il mercato" (crescono le obbligazioni, anche se ancora scarse, e il mercato azionario). Nei grandi gruppi industriali e bancari crebbe anche la quota degli azionisti stranieri; la presenza degli investitori internazionali raggiunse il 40% alla Siemens, il 40% alla Bayer, il 40% alla Deutsche Bank, il 42% alla Commerz Bank ecc.. D'altra parte più cresceva l'integrazione con i mercati internazionali e si sviluppava il mercato dei capitali, più questo processo di anglosassonnizzazione venne limitato da un rafforzamento delle partecipazioni incrociate tra conglomerati finanziari e imprese a difesa della proprietà e degli interessi strategici nazionali. Le istituzioni finanziarie che costituivano il "cuore finanziario" erano tutte legate tra loro tramite partecipazioni dirette e indirette, e partecipavano a gruppi di due, tre o individualmente a quasi la metà delle maggiori imprese industriali tedesche, che venivano così blindate entro il cuore finanziario stesso. Tra le prime 40 imprese almeno 16 ad esempio erano governate dal conglomerato Deutsche, Dresner, Commerz Bank e Allianz. Quest'ultima (Allianz) era legata a tutti i membri del cuore finanziario tedesco ed era al centro del Sistema polarizzando gli altri operatori, in primis Deutsche Bank. Così era l'asse tra Allianz (assicurazione) e Deutsche Bank a dominare in ultima analisi gran parte della grande industria tedesca.

Dopo il '97 i mutamenti del sistema finanziario tedesco nella direzione di uno sviluppo della finanza di mercato divennero linea politica governativa. Il governo "*interferì con nuovi sistemi di regole per i mercati finanziari e la corporate governance (governo delle imprese) per spingere verso lo sviluppo di mercati mobiliari privati*", con l'obiettivo dichiarato di sottoporre le imprese alla disciplina dei mercati finanziari alla ricerca del "*massimo rendimento del capitale (ROE)*".

Con la riforma fiscale del 2000 che riduceva le aliquote sulle rendite di capitali, si spinse le banche a dismettere una parte delle partecipazioni strategiche che detenevano nell'industria e si rilanciò il mercato borsistico (un rilancio avviato dal '96 con la privatizzazione della Telekom). Le banche universali, e in generale il cuore finanziario tedesco, erano spinte così a gestire le proprie partecipazioni industriali con più attenzione al rendimento finanziario (ROE) e a dirigere la loro strategia sempre più verso il rafforzamento dell'attività di banche d'affari e di gestione del risparmio. Del resto lo stesso sistema tedesco di banca universale spingeva per il cambiamento di "mestiere", specializzandosi in attività di assistenza alle grandi imprese sui mercati mobiliari, trasformandosi "*in imprese di servizi con possibilità di assunzione di rischi illimitati*" ... (aspetto che si manifesterà con grande evidenza con la crisi del 2008, quando le banche tedesche saranno tra le più "infettate" da prodotti "derivati"! ). La ristrutturazione finanziaria spinse le banche universali anche ad accrescere la loro dimensione e a proiettarsi oltre i confini tedeschi, dove erano potenzialmente in grado di catalizzare diverse istituzioni finanziarie continentali, in particolare in Italia e Francia, dove erano peraltro già ben radicate.

## **La Francia**

La Francia negli anni '90, in continuità con la "politica di disinflazione competitiva"

lanciata nel 1983, seguì il marco moneta forte e alti tassi di interesse per stimolare la ristrutturazione delle imprese, moderare i salari e accrescere l'esercito industriale di riserva. La ristrutturazione del mercato del lavoro portata avanti in questi anni tese a promuovere una crescente precarizzazione: già nel '94, ad esempio, solo il 55% della forza lavoro aveva un contratto a tempo indeterminato (nel '70 il 76%!) e il 70% delle nuove assunzioni era precario. Nel '96 oltre a più di 3 milioni di disoccupati c'erano 1.572.000 di lavoratori a part time imposto e in situazione di disoccupazione parziale e 947.000 in situazione di lavoro temporaneo e in posti sovvenzionati dallo Stato a tempo determinato.

Tra lavoratori e disoccupati ormai c'erano molti punti in comune: il precariato aveva investito tutto il mondo del lavoro.

Seppure più fragile che in Germania e limitato soprattutto ad alcuni grandi gruppi anche in Francia, la delocalizzazione produttiva all'estero fu l'altra via percorsa dal Capitale insieme all'aumento dello sfruttamento all'interno.

In generale, tra il '97 e il 2000 il giro d'affari delle più grandi imprese aumentò del 52% all'estero e del 6,5% in Francia.

La delocalizzazione di tipo "verticale" investì soprattutto l'abbigliamento, il tessile, l'elettronica ... verso paesi a bassi salari quali la Cina, Est Europa, Africa del Nord, Brasile e altri paesi asiatici. Questo tipo di delocalizzazione prese spesso la forma del subappalto e rappresentò un po' meno della metà delle delocalizzazioni.

Un riscontro del peso di questo tipo di delocalizzazioni si ha nel fatto che la parte degli scambi interni ai gruppi, cioè tra società dello stesso gruppo, rappresentava una parte importante dell'import/export francese: l'export intrainprese era il 35% delle esportazioni manifatturiere (20% esportazioni di gruppi francesi verso le loro filiali e 15% delle filiali straniere in Francia verso filiali all'estero e verso la casa madre). L'import intrainprese era il 35,5%, soprattutto da filiali straniere (beni di investimento e auto in primis).

La delocalizzazione di tipo "orizzontale" (auto, aeronautica, farmacia, elettronica) toccò soprattutto l'UE e gli Usa, con operazioni di ristrutturazione di grandi gruppi multinazionali. Le grandi imprese seguirono una strategia di centralizzazione del capitale (acquisizioni) su scala mondiale nei settori industriali tradizionali (Renault/Nissan ...).

In generale il capitale francese negli anni '90 puntò al consolidamento delle sue produzioni storiche: i settori del credito, difesa, aeronautica, agroindustriale cercarono una dimensione minima ottimale attraverso una crescita delle acquisizioni. Si rinunciò invece a sfidare gli Usa sul terreno delle nuove tecnologie informatiche.

L'investimento produttivo dal '95 al 2000 in media crebbe del 6-7% (in Germania del 3%, ma negli Usa del 15%!). Ma gli investimenti in nuove tecnologie non fecero grandi progressi: gli investimenti in materiali informatici in valore rappresentarono il 6% dell'insieme degli investimenti delle imprese (in Usa il 30%!). Nel 1997 il capitale informatico era il 2,6% del capitale totale; e il peso sull'economia delle nuove tecnologie dell'informazione e comunicazione passò dal 4,5% del '90 al 4,8% del '99. Vedremo come questa bassa crescita nell'utilizzo di nuove tecnologie, soprattutto rispetto agli Usa, sia stata una caratteristica di molti paesi europei in questa fase.

I profitti crebbero fino al '98, poi degradarono.

Particolarmente significativa fu la trasformazione del sistema finanziario e proprietario in Francia in questo decennio. Vediamone gli aspetti principali.

Fino a metà anni '80 la maggior parte delle grandi imprese industriali e finanziarie avevano lo Stato come azionario unico. Da metà anni '80 l'*"economia di indebitamento amministrativo"*, controllata dallo Stato attraverso istituzioni bancarie per lo più nazionalizzate, fu superata da un nuovo sistema finanziario, in cui la finanza diretta attraverso il mercato prese progressivamente importanza.

Dopo la legge bancaria dell'84, che promuoveva la deregulation, dall'86 vennero privatizzate le principali banche e istituzioni finanziarie e si sviluppò un mercato dei capitali capace di finanziare la crescita della grande industria. La politica di privatizzazioni proseguì negli anni '90: nel '99 la parte dello Stato nel capitale dei cinquanta gruppi industriali francesi era scesa al 23%, dal 74% dell'84. La parte del credito distribuito da agenzie di credito controllate dallo Stato passò dall'80% dell'85 al 20% del 2000.

Il processo di privatizzazione si svolse in due fasi.

La prima dall'86 al '95, in cui il governo cercò di vendere le imprese a blocchi azionari francesi, i cosiddetti "noccioli duri", in modo che la proprietà rimanesse concentrata in mani francesi con forte potere di controllo. È in questi anni che si formarono poli finanziari/industriali, *"arterie pulsanti del cuore finanziario francese"*, tenuti assieme da partecipazioni incrociate. Così *"la struttura proprietaria delle grandi società privatizzate venne gestita da nuclei di azionisti stabili, formati da assicurazioni, banche e industriali privati"*.

La politica di privatizzazioni fu funzionale ad una ristrutturazione della base produttiva, permettendo soprattutto il processo di centralizzazione necessario per la crescita di grandi imprese nei settori ad alta intensità di capitale, altrimenti impossibile da realizzare col vecchio sistema finanziario. Si costituiscono realtà di grandi dimensioni nelle alte tecnologie (Alcatel, Althou, Thompson, Matra, Aerospatiale, Lagardière ...) che parteciparono anche alle nuove società transeuropee (tip EADS). E in generale nacquero grandi gruppi nazionali spesso collegati ad altre realtà internazionali, attraverso alleanze strategiche o formazione di società transnazionali.

Il modello delle partecipazioni incrociate protesse per dieci anni ('86/'96) il sistema francese, permettendo la ristrutturazione dei grandi gruppi e la loro partecipazione ai processi di centralizzazione dell'industria mondiale.

Ma già la legge Balladur del '93 aveva aperto al capitale straniero e quindi agli investitori istituzionali anglosassoni e le privatizzazioni avevano dato impulso al mercato di capitali (il rapporto capitalizzazione/Pil passò dal 21% dell'86 al 103% del '99). Fermo restando il ruolo primario dei "noccioli duri", da metà anni '90 le imprese industriali e finanziarie furono così indotte ad aprire il loro capitale ad investitori esteri: nel '99 la quota del capitale estero (soprattutto anglosassone) sul capitale medio delle grandi imprese (quelle rappresentate nell'indice di borsa CAC 40) aveva raggiunto il 30%; a fine 2000 questo tasso era al 36,3%, a fine 2002 al 43% (in Germania era al 25,5%). Questi investimenti erano instabili; per lo più a breve termine e con posizioni azionarie molto minoritarie, con un tasso di partecipazione generalmente inferiore all'1% del capitale; ma presi globalmente pesavano molto nel capitale dei grandi gruppi francesi e avevano un certo potere di influenza nelle imprese

dove investivano, pretendendo un ROE (rendimento sui loro capitali propri) del 15%. Le ragioni di questa apertura agli investitori esteri furono legate soprattutto a due fattori: anzitutto al bisogno dei gruppi francesi di nuove risorse, che i blocchi di controllo (i “noccioli duri”) francesi non potevano fornire, per finanziare operazioni di crescita esterna (fusioni e acquisizioni), *“necessarie nella corsa a dimensioni ottimali imposte dalla mondializzazione dei mercati”*. Negli anni '90 infatti i grandi gruppi francesi fecero importanti operazioni di acquisizioni e fusioni (la cui dimensione passò da 85 miliardi di dollari del '91 a 558 del '98). Il secondo fattore fu la “volontà di proteggersi da OPA ostili”, cioè da tentativi di acquisizione da parte di altre imprese. Si preferiva cioè ricorrere a investitori finanziari esteri, azionisti minoritari, e quindi a un tipo di dipendenza finanziaria, piuttosto che ad una di tipo industriale e strategica.

La vera e propria svolta nel modello francese degli assetti proprietari e di governo di impresa si ebbe però nel '96 con la fusione di due assicurazioni: AXA e UAP. L'obiettivo di AXA era di diventare un leader mondiale del “risparmio gestito”. A questo passaggio ad una struttura finanziaria di mercato parteciparono anche le banche. Al processo di disintermediazione bancaria (con l'indebitamento bancario passato dal 63% nell'80, al 55% del '90, al 28% nel 2000; e le azioni dal 2,8% nell'80, al 31% del '90, al 52,5% nel 2000) si era accompagnata infatti la gestione da parte delle banche stesse di una porzione importante delle transazioni sui mercati dei titoli; le banche finanziarono cioè le imprese sempre più acquistando loro titoli (obbligazioni e azioni) e raccoglievano una parte importante delle loro risorse emettendo titoli. Oltre a queste operazioni di prestito e credito sui mercati dei titoli, le banche fornivano anche una consulenza alle imprese e funzionarono da banche d'affari: tutte attività molto redditizie, ma ... come si vedrà ... anche rischiose ... che si affiancarono alle attività di intermediazione tradizionali (distribuzione di crediti e raccolta di fondi).

Il cuore finanziario francese assunse quindi un aspetto “multipolare”, in cui prevalevano assetti proprietari “misti”, con una quota molto rilevante del capitale collocato sul mercato e la parte rimanente in mano a un gruppo di azionisti stabili, soprattutto di carattere finanziario, che collettivamente avevano il controllo delle società. A fine anni '90 più della metà dei 40 gruppi presenti nell'indice di borsa del CAC 40 (le grandi imprese!) avevano un blocco di azionariato stabile inferiore al 30%. Nei primi anni 2000 la quota di imprese in cui erano presenti gli investitori istituzionali era sopra il 50%.

Infine, le crescenti interazioni tra sistemi bancario e assicurativo francesi (a loro volta intrecciati con quelli dei partner europei, anche con accordi franco-tedeschi nel bancario e assicurativo), avevano creato delle sfere di influenza transeuropee che “generavano comportamenti più omogenei e più sensibili all'efficienza allocativa di breve termine piuttosto che medio lungo”.

## Italia

In Italia nel '92/'93 la svalutazione della lira dopo la crisi dello SME, favorendo le esportazioni, controbilanciò la svolta radicale e strutturale nella politica economica che puntò ad una riduzione della spesa pubblica (riforma delle pensioni, tagli alla sanità, blocco dei contratti del pubblico impiego) e ad una crescita delle tasse, accompagnati da un accordo sul costo del lavoro per bloccare i salari (manovra Amato

del 9/92 e patto sociale del 7/93). Tra l'ottobre del '92 e l'ottobre del '93 si persero 556.000 posti di lavoro, di cui 254.000 nel terziario per la razionalizzazione del settore dei servizi (che non permisero più il travaso di occupati dall'industria come nei primi anni '80). Nel '94/'96 l'occupazione calò, nonostante la crescita degli investimenti. Nel '94/'95 si persero altri 500.000 posti di lavoro; solo nel '96 l'occupazione crebbe, ma di 80.000 posti.

Per cogliere le trasformazioni nella composizione dell'occupazione che caratterizzano gli anni '90 riportiamo due tabelle:

#### PESO DELL'INDUSTRIA MANIFATTURERA SUL TOTALE DELL'OCCUPAZIONE

	1971	1981	1991	2001
NORD	52,9%	49%	43,4%	38,1%
N/OVEST	56,7%	52%	44,3%	37,4%
N/EST	46%	44,5%	42%	39,1%
RESTO ITALIA	35%	35,5%	30,3%	27,6%

#### EVOLUZIONE ADDETTI NEL NORD ITALIA

	1971	1981	1991	2001
AGROINDUSTRIA	34.187	50.881	43.841	47.013
INDUSTRIA E COSTRUZIONI	4.268.603	4.673.556	4.284.602	4.133.848
TERZIARIO	2.530.662	3.228.900	3.675.820	4.307.120

Nel '93/'97 i salari reali scesero dell'1,1% (i salari nominali crebbero del 14,4% ma l'inflazione del 15,5%).

Crebbe il lavoro precario: dal '92 al '97 il part time passò dal 5% al 7% del totale dei rapporti di lavoro; i lavori a tempo determinato nel '97 raggiunsero l'8,8%. Nel '97 quasi il 50% delle nuove assunzioni erano a tempo determinato, il 10% part time e solo il 42,5% a tempo indeterminato.

L'export crebbe: nell'86 il rapporto export/Pil era al 16,2%, nel '92 al 19,2%, nel '95 al 24,8%. Si sviluppò anche l'internazionalizzazione della produzione, soprattutto con investimenti in Europa Est: "dal '90 al '95 il numero degli investimenti esteri è cresciuto da 309 a 662 unità, di cui tre quarti sono imprese con meno di 500 addetti". Solo il 3% delle imprese comunque avevano filiali all'estero, ma molti erano gli accordi tecnico-produttivi e commerciali all'estero.

Anche in Italia negli anni '90 si ebbe una mutazione sistemica della struttura finanziaria e fu significativo l'ingresso del capitale estero e il ruolo dei fondi americani nel capitale delle società, fattori che accelerarono la ristrutturazione produttiva e il riposizionamento strategico delle imprese.

Le privatizzazioni e la progressiva deregulation stimolarono le trasformazioni del sistema finanziario. Nel '93 venne varato il "testo unico", una legge che rivedeva la legge bancaria del '36, che permise di reintrodurre la forma di banca "universale" *"con una riduzione dei vincoli all'attività di intermediazione e la fine della specializzazione funzionale"*. Il governo negli anni '90 sostenne anche lo sviluppo del mercato di Borsa per favorire la domanda di finanziamenti alle imprese non finanziarie. L'indice di intermediazione delle banche passò dal 60% di metà anni '70 al 30% di metà anni '90: *"se nella prima metà degli anni '80 prevalsero ancora i depositi e nella seconda metà i titoli pubblici, la ricchezza finanziaria delle famiglie si spostò ai fondi comuni, azioni e obbligazioni private"*.

Le privatizzazioni, il processo di innovazione finanziaria e la deregulation, che attenuarono i confini tra banche e assicurazioni e spinsero le banche verso l'attività di gestione del risparmio e di banche d'affari, favorirono la nascita di conglomerati finanziari.

Sin dai primi anni '90 l'intreccio tra banche, assicurazioni e industrie era sorto attorno a Mediobanca. La crisi dei primi anni '90 aveva dato la spinta all'ingresso di soci finanziari e bancari nelle imprese, che necessitavano di un sostegno finanziario, cambiando così gestione e controllo dell'impresa. Così nel '93 Mediobanca impose alla Fiat un "patto di sindacato" con Generali (assicurazione), Deutsche Bank, Alcatel e Mediobanca stessa, cui seguì una dura ristrutturazione produttiva.

Nelle maggiori crisi industriali degli anni '90, nonostante la perdita di terreno per l'ingresso delle banche d'investimento anglosassoni con le privatizzazioni, Mediobanca esercitò ancora un ruolo centrale. Anche se sul finire del decennio i grandi gruppi bancari del Nord (Unicredit, Banca Intesa, e San Paolo IMI) ne ridimensionarono la centralità, le relazioni (partecipazioni incrociate) tra questi gruppi, Mediobanca e Generali (assicurazioni), con una importante presenza franco-tedesca, rappresentavano nell'insieme il cuore finanziario dominante in Italia.

### **Dati sugli effetti della ristrutturazione in Europa**

In conclusione, attraverso la politica monetaria e fiscale restrittiva inscritta nel Trattato di Maastricht si era imposto un controllo sulla dinamica del tasso di accumulazione del capitale europeo, capace di generare un adeguato esercito industriale di riserva e un mercato del lavoro flessibile, quale leva per un profondo rivoluzionario del modo di produzione e un conseguente approfondimento ed estensione del dominio del capitale sul lavoro. Questo processo di ristrutturazione produttiva era in particolare teso ad accrescere il saggio di sfruttamento, quale elemento di compensazione dei crescenti costi in macchinari che incidavano negativamente sul saggio di profitto.

Così da metà anni '80 a metà anni '90 la disoccupazione in Europa cominciò a divergere da quella in Usa, arrivando nel '95 all'11%, cifra su cui si assestò fino a fine decennio. Se in Usa nel '91/2002 furono creati 22 milioni di nuovi posti di lavoro, nei paesi dell'unione monetaria europea ne furono creati solo 9 milioni. Contemporaneamente alla diminuzione delle tutele per la durata dei posti di lavoro, il grado medio

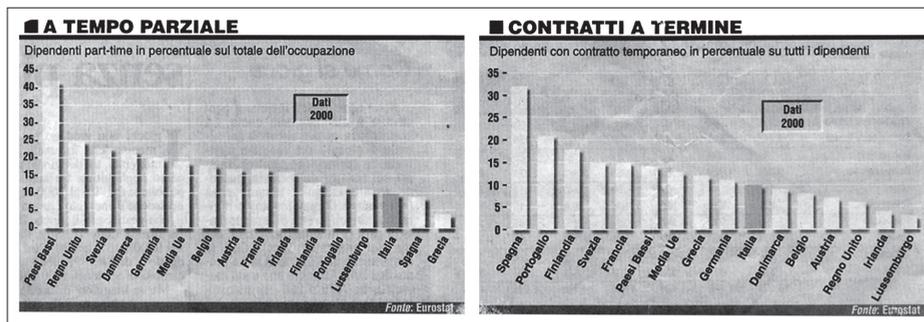
di prestazione dell'impiego nella UE diminuì molto, soprattutto dopo la liberalizzazione del lavoro a termine e l'introduzione di nuove figure atipiche (tipo lavoro in affitto).

Il Part time passò in Europa dal 13,8% dell'occupazione complessiva nel '90 al 16% nel '95. Nel '99 in UE il 17,7% dell'occupazione era a tempo parziale e il 13,2% a tempo determinato (in Germania rispettivamente 19% e 13,1%, in Francia 17,2% e 14%, in Italia 7,9% e 9,8%, in Spagna 8,3% e 32,7%).

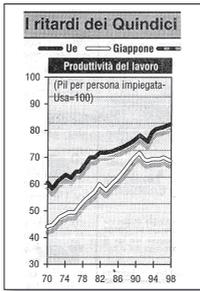
La crescita della disoccupazione e della precarietà incisero sulla dinamica dei salari e nella seconda metà degli anni '90 crebbero anche le ore totali lavorate, sia "per la crescente flessibilità delle ore lavorate dagli occupati a tempo pieno e parziale", sia perché "l'agevolazione del lavoro temporaneo aveva accresciuto il tasso di partecipazione tra giovani, donne e lavoratori anziani". "Prima della metà degli anni '90 le variazioni delle ore medie per addetto fornirono un contributo limitato alla crescita delle ore lavorate, il cui andamento era riconducibile soprattutto alle variazioni dell'occupazione. Nella seconda metà degli anni '90 la variazione media delle ore lavorate svolgono un ruolo più rilevante" (BCE).

Il forte aumento del saggio di sfruttamento in questa fase risulta chiaramente da alcuni dati: la quota del profitto sul reddito totale in Europa crebbe di ben cinque punti percentuali da metà anni '80 a metà anni '90 (in Usa restò costante) Nel G7 la parte dei profitti sul valore aggiunto netto passò dal 29% del '94 al 31% del '95 al 32,7% del 2001. In Europa la parte dei salari sul valore aggiunto passò dal 72,5% dell'81/'90 al 68,4% del '91/2001-02.

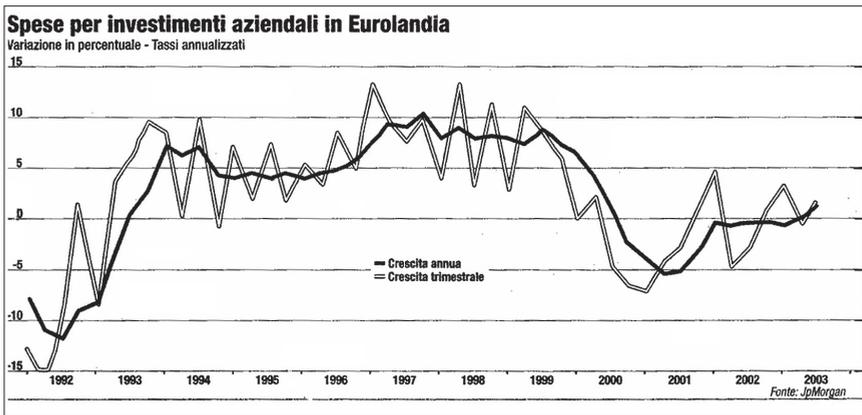
4



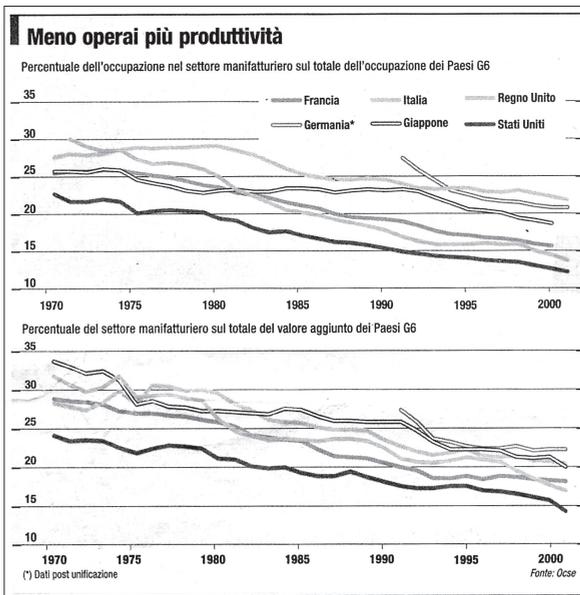
5



6



7



**Dove il lavoro è più produttivo**  
Pil per abitante, produttività, durata del lavoro e tasso di occupazione nel 2002

	Pil per abitante	Produttività oraria	Produttività per occupato	Durata annuale media del lavoro in ore	Quota % di occupati part-time sul totale dell'occupazione	Tasso d'occupazione in % della popolazione di età...			
	(in % del corrispettivo degli Stati Uniti)	livello	livello			15-64 anni	15-24 anni	25-54 anni	55-64 anni
Francia	77	103	88	1.545	13,7	61,1	23,3	78,3	34,2
Stati Uniti	100	100	100	1.815	13,4	71,9	55,7	79,3	59,5
Unione Europea	73	91	80	—	16,4	64,3	40,5	77,1	40,6
Giappone	74	72	72	1.809	25,1	68,2	41,0	78,0	61,6
Ocse	75	81	78	—	14,7	65,1	43,7	75,5	49,4
Germania	75	101	80	1.444	18,8	65,3	45,6	78,7	38,4
Belgio	78	111	95	1.559	17,2	59,7	28,5	76,6	25,8
Canada	85	84	82	1.778	18,7	71,5	57,3	80,2	50,4
Spagna	62	74	73	1.807	7,6	59,5	36,6	70,1	39,7
Grecia	49	59	63	1.934	5,6	56,9	27,0	71,5	39,2
Irlanda	89	103	94	1.668	18,1	65,0	45,3	76,6	48,0
Italia	75	105	94	1.619	11,9	55,6	26,7	70,1	28,9
Norvegia	103	131	97	1.342	20,6	77,1	56,9	84,4	68,4
Paesi Bassi	82	106	78	1.340	33,9	73,2	66,9	81,9	41,8
Portogallo	50	51	48	1.719	9,6	68,1	41,9	81,5	50,9
Regno Unito	74	79	74	1.707	23,0	72,7	61,0	80,6	53,3

Fonte: Conseil d'Analyse Economique du Premier Ministre, 2004

Nell'area euro tra il 1980 e il 2003 la quota delle retribuzioni dei lavoratori dipendenti sul Pil cadde dal 56,6% al 48,9%. Giustamente venne rilevato che in questo decennio *"i lavoratori hanno perduto quanto guadagnato nel dopoguerra, soprattutto nei paesi del Centro"*.

D'altra parte, proprio l'aver privilegiato la crescita del saggio di sfruttamento, con tagli alla crescita dei salari e aumento della durata e intensità del lavoro, incise negativamente sulla crescita della produttività nel corso degli anni '90, con conseguenze negative sulla competitività europea. Vediamo perché, partendo dai dati sulla produttività del lavoro.

Il Pil per ore lavorate, un indicatore base per conoscere l'efficienza produttiva, nel '91/'95 era cresciuto in UE del 2,12% e in Usa dell'1,25%; nel '96/2000 in UE crebbe dell'1,1%, in Usa del 2,42%. In Germania nel '70/'80 la produttività oraria era cresciuta del 3,7%, nel '90/'95 del 2,8%, nel '95/2000 del 2%; in Francia rispettivamente del 3,7%, del 2%, e del 2,1%; in Italia del 4%, del 2,4%, dell'1,1%. Dunque nella seconda metà degli anni '90 la produttività oraria in Europa subì un rallentamento: nel 1980 era l'88% di quella americana; a metà anni '90 questo svantaggio era stato quasi recuperato; ma poi scivolò di nuovo al livello del 1980.

La produttività per addetto, un altro indicatore significativo, a fine decennio era più bassa di quella americana del 20%. La ragione stava in questo caso nel minor numero di ore lavorate in Europa rispetto agli Usa. Così ad esempio in Francia la produttività oraria era cresciuta nel '70/2000 dell'83%, contro il 32% di quella americana; ma le ore lavorate per persona erano diminuite del 23% contro la crescita del 26% in Usa. I dati francesi erano di poco inferiori alla media europea.

Vediamo ora quali furono le ragioni di questa riduzione della crescita della produttività, che incideva sulla competitività delle imprese europee, soprattutto rispetto a quelle americane.

Negli anni '80 l'elevata crescita della produttività in Europa era legata alla messa

in opera di una gran quantità di impianti e macchinari per l'automatizzazione dei processi produttivi; il rapporto capitale fisso per lavoratore (intensità di capitale) era cresciuto più velocemente che in Usa: dal '74 al '96 +2,8% (in Usa +1,1%) l'anno. Ma negli anni '90 il tasso di accumulazione restò stagnante: il tasso di investimento fu il 40% più debole che in Usa. Al contrario che in Usa l'investimento in capitale fisso rallentò: negli anni '90 il capitale fisso crebbe in UE del 2% l'anno, in Usa del 6%. Nel '96/2000 il capitale fisso totale crebbe invece del 3,8%, in Usa dell'8,7%. Solo nel '97/'99 si ebbe una ripresa dell'accumulazione in Europa.

Secondo il FMI (2004) il calo della crescita della produttività del lavoro in Europa nella seconda metà degli anni '90, era dovuto proprio al rallentamento in Europa della crescita dell'intensità di capitale (cioè del rapporto capitale/lavoro) e la causa di questo rallentamento era individuata nel fatto che "un periodo prolungato di moderazione salariale ha indotto le imprese a invertire le politiche precedenti di sostituzione di forza lavoro con capitale e a tornare a modelli di produzione con impiego più intensivo di lavoro". Dunque secondo il FMI fu proprio la possibilità di sfruttare il "fattore lavoro" di più, la causa della insufficiente attività innovativa delle imprese europee, soprattutto nel campo delle ITC, con una conseguente battuta d'arresto nella crescita della produttività oraria. In particolare dopo il '95 sulla crescita della produttività europea pesò soprattutto "*l'impatto relativamente debole delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ITC) nell'area euro*". L'Europa non sfruttò, come fecero gli Usa, fino in fondo "la grande rivoluzione tecnologica di fine anni '90". In effetti in Usa il balzo della produttività nella seconda metà degli anni '90 si verificò soprattutto nei settori che producevano e in quelli che maggiormente utilizzavano l'ITC. Tra questi in primis quelli legati alla circolazione; quali il commercio al dettaglio, quello all'ingrosso e i servizi finanziari. Settori questi, in cui l'Europa rimase indietro, importanti per aumentare la velocità di rotazione del capitale nel suo complesso, e quindi la competitività di un sistema economico. Nel '99 in Usa l'ITC rappresentava il 45% del totale delle componenti degli investimenti; i materiali industriali, di trasporto e altri il 15%-20%: nei primi anni '90 questo rapporto era invertito. Nella seconda metà degli anni '90 il 20% dell'investimento produttivo totale in Usa andò alle ITC, in Francia e Germania l'11%. Nel '92/2000 le spese in ITC in UE rappresentarono il 5,6% del Pil, in Usa l'8,1%. Solo nel '98 in Europa la percentuale di risorse destinate a ITC in rapporto al Pil raggiunse quasi i livelli americani.

La stagnazione del processo di accumulazione del capitale europeo, in particolare nelle nuove tecnologie, si riflesse più in generale nella relativa stabilità nel modello di specializzazione produttiva; essa si consolidò nei settori più maturi, collocando l'Europa nella nuova divisione internazionale del lavoro, in una posizione intermedia tra gli Usa e i nuovi paesi "emergenti", nei quali ormai si concentrava un terzo della produzione manifatturiera mondiale (era un quarto negli anni '60) ... e la Cina stava diventando la "fabbrica del mondo".

Nel '98 le industrie a forte contenuto tecnologico (medicinali, prodotti chimici, macchina da ufficio e informatica, elettronica, apparecchiature mediche ...) rappresentavano in Usa il 35% circa del valore aggiunto manifatturiero; in Europa il 24%. Nell'85/98 questi settori erano cresciuti del 9,9% in Usa e solo dell'1,5% in UE.

L'Europa si conservava forte soprattutto nei settori maturi come chimica, farmaceu-

tica, meccanica, macchinari e veicoli (l'auto valeva il 10% di tutte le attività industriali, diffondendo i suoi effetti su acciaio, plastica, gomma, vetro, elettronica ...) ... ma era indietro nell'Hi-Tech e rischiava di perdere il vantaggio con gli Usa nelle TLC, spazio, aeronautica militare e civile.

Questa realtà si rifletteva anche nel commercio internazionale: nel 1996 solo il 14,6% dell'export europeo era ad alto contenuto tecnologico (17,4% la media OCSE); nella media tecnologia era uguale alla media OCSE; nella bassa tecnologia era il 21,2% (18,7% la media OCSE). Tra il '91 e il '97 la quota dell'export UE (esclusi gli scambi intracomunitari) nel commercio mondiale scese del 7%. La quota dei paesi della futura Unione Monetaria sul commercio mondiale scese dal 26% al 23% dall'85 al 2001. Il grado di apertura media dei paesi UE escludendo gli scambi intraeuropei (il 62% del totale del commercio europeo!) era comunque solo al 10,2%.

In seno all'Europa si consolidò la gerarchia tra le specializzazioni produttive e commerciali dei vari paesi. Il mercato unico e i cambi fissi favorirono soprattutto le regioni dell'Europa centrale a scapito dell'Europa del Sud, garantendo esse *"infrastrutture, logistica, qualità di fattori produttivi, vicinanza al bacino dei consumatori più ricchi, economia di scala"* che permettevano costi di produzione più bassi, pur avendo un costo del lavoro più elevato. In questo senso il processo avviato col Trattato di Maastricht *"rischiò di essere semplice strumento di dominio delle regioni più forti"*.

### Il saggio di profitto

In questo contesto, contrassegnato da alti tassi di sfruttamento e relativamente bassa crescita della spesa in nuovi macchinari, il saggio di profitto fu in rialzo continuo per tutti gli anni '90, crescendo di tre punti (ma in USA crebbe di sette punti!). Ma come si è visto pochi di questi profitti furono reinvestiti: il basso tasso di accumulazione segnalava una difficoltà di valorizzazione, che si manifestò nella formazione di una pleora di capitale inattivo che cercò fonti di guadagno nell'investimento finanziario. I profitti europei si diressero soprattutto in Usa, dove il saggio di profitto era più elevato e il mercato finanziario più sviluppato e redditizio. Nel '97/2001 gli investitori europei acquistarono strumenti finanziari americani per 1300 miliardi di dollari ... dando un contributo importante al boom dell'economia americana di fine anni '90: *"mai prima di quel periodo gli Usa furono così dipendenti dal denaro europeo"*.

**Fonti:** - G.M Gros-Pietro/E.Reviglio/A.Torrisci: *"Assetti proprietari e mercati finanziari europei"*;  
- C.A.Michalet: *"Qu'est que la mondialisation?"*;  
- J.Adda: *"La mondialisation de l'économie"*;  
- Padoa Schioppa: *"L'Europa verso l'Unione Monetaria"*;  
- Ciocca/Nardozi: *"L'alto prezzo del denaro"*.

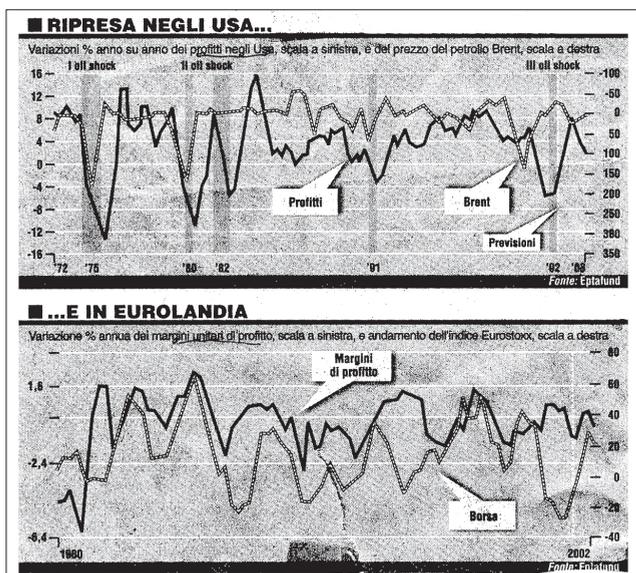
## LA CRISI DI FINE ANNI '90 PARTE DAGLI USA

*“Dagli USA riaffiora la crisi di sovrapproduzione. Le ragioni per cui nonostante una ripresa del saggio di profitto la sua tendenza a cadere è rimasta operante negli anni '90 e le modalità in cui si è manifestata. La politica monetaria della FED e il paradigma dell'insicurezza del posto di lavoro”*

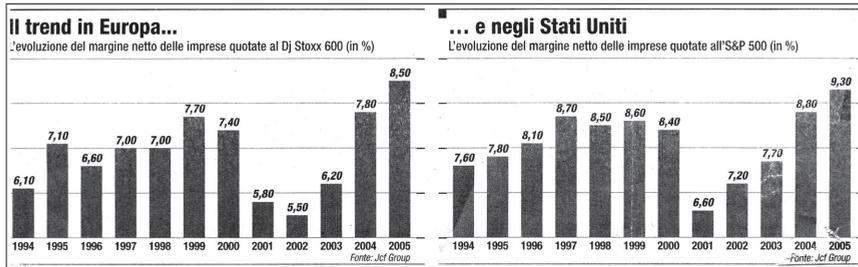
Con la crisi della “new economy” del 2000, partita proprio dagli Usa, si conclude il ciclo degli anni '90. Trasferiamoci quindi dall'altra parte dell'oceano per capire meglio le cause di fondo di questa crisi.

Anzitutto bisogna chiedersi le ragioni che permisero al capitale americano di fare, nella seconda metà degli anni '90, quello che non era riuscito al capitale europeo: cioè un balzo in avanti nel tasso di accumulazione, in particolare negli investimenti in ITC, nella specializzazione nei settori HI TECH e a rilanciare il saggio di profitto ad un livello che si avvicinò a quello degli anni '60, riproponendosi così con forza al centro della gerarchia del capitale a livello mondiale.

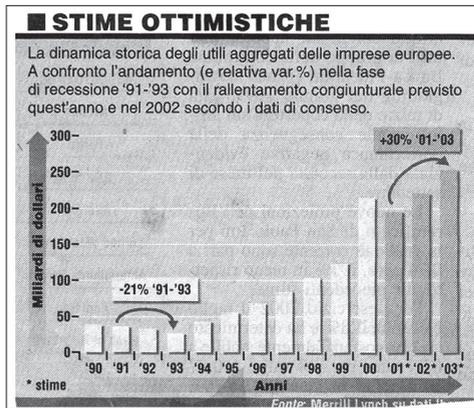
1



2



3



A permettere il balzo negli investimenti fu anzitutto un processo di centralizzazione di capitali a livelli inediti a cui, ancor più che in Europa, fece da volano la ristrutturazione del sistema finanziario. Ma ciò che fece la differenza con l'Europa in questi campi fu ancora una volta il ruolo giocato dal dollaro. Infatti gli Usa, sfruttando il signoraggio del dollaro, potevano ancora disporre di una autonomia nella politica economica, in particolare nella politica monetaria. E quest'ultima fu espansiva per quasi tutti gli anni '90 (eccetto brevi rialzi dei tassi della Fed), sostenendo così i mercati finanziari, tenendo basso il costo dell'indebitamento delle imprese (che dal '95 al 2000 crebbe del 61%) e allargando la sfera del consumo attraverso l'indebitamento delle famiglie. Tutto ciò non poteva che accrescere il deficit commerciale e il debito estero (a fine anni '90 il primo era al 5% del Pil, il secondo al 20% del Pil). Ciò nonostante il flusso di capitali dall'estero fu enorme e dette un grosso contributo al finanziamento del processo di accumulazione: a fine anni '90 gli Usa si accaparrarono l'80% del risparmio mondiale, che finanziò il 40% dell'aumento dello stock di capitale americano. Ciò fu possibile perché gli Usa non avevano, come gli altri paesi e l'Europa, l'obbligo di rispettare alcun vincolo finanziario internazionale: dato che il dollaro è la valuta di cui sono composte le riserve mondiali, il debito estero americano è denominato nella valuta nazionale. Un credito gratuito di cui godono solo gli Usa. Le attività denominate in dollari (riserve delle Banche Centrali estere, depositi bancari stranieri in Usa, titoli di stato detenuti all'estero) costituiscono sia la base monetaria dei traffici mondiali che il debito americano. Finché i fornitori esteri della economia americana accettano il dollaro, gli Usa non devono reperire esternamente

i mezzi finanziari per le loro spese estere: possono finanziare i disavanzi commerciali in dollari, senza rispettare il vincolo finanziario.

In ultima analisi dunque il ruolo del dollaro come denaro mondiale giocò un ruolo decisivo in tutta quella fase di ripresa economica americana, il cui risultato fu che il profitto crebbe del 10% rispetto ai valori di inizio decennio, raggiungendo l'8,4% del Pil a fine anni '90.

D'altra parte fu proprio dagli Usa che prese avvio la nuova crisi di fine anni '90.

Infatti dal '97 il saggio di profitto cominciò a ridiscendere. La causa principale va ricercata proprio nel balzo in avanti del processo di accumulazione. Infatti per tutta una prima fase i grandi investimenti in ITC e in generale in capitale costante che caratterizzarono questo periodo, furono favoriti da un generale ribasso del loro costo dovuto alla crescita della produttività, che compensò la crescita della intensità di capitale (rapporto capitale fisso/lavoro).

Ma col crescere degli investimenti i costi in capitale fisso crebbero fino al punto in cui il peso del macchinario si è accresciuto non solo in volume ma anche in valore, fino ad un livello tale da generare una riduzione della "produttività del capitale" (indice di un aumento della composizione organica) e quindi una caduta del saggio di profitto. Si verificò quanto già Marx evidenziava: "il valore del capitale costante non cresce in proporzione alla sua massa; infatti, col crescere della produttività anche i costi dei macchinari diminuiscono. D'altra parte il ribasso relativo dei costi dei mezzi di produzione determinato dalla crescita della produttività, non esclude che la somma assoluta del loro valore aumenti, poiché il saggio assoluto del loro impiego cresce enormemente con lo sviluppo della produttività stessa e con l'aumento, che vi si accompagna, della scala di produzione; la loro massa cioè cresce più rapidamente di quanto diminuisca i loro valore".

Così tra il '95 e il 2001 il capitale produttivo crebbe in volume del 6% l'anno (negli anni '80 era cresciuto del 3%); il rapporto capitale/ore lavorate aumentò del 4% l'anno e la produttività del capitale si ridusse dell'1,75% l'anno. (P. Artus).

I costi della crescita dell'intensità di capitale non furono compensati dal contributo gratuito alla crescita della produttività dato dai miglioramenti nella organizzazione della produzione e della gestione delle imprese che le nuove tecnologie avevano permesso, né dalla crescita del saggio di sfruttamento dovuta all'aumento della intensità e durata del lavoro che pure fu anche in Usa, e ancor più che in Europa, significativo negli anni '90.

Dunque l'evoluzione positiva del saggio di profitto in Europa e in Usa nel corso degli anni '90 per un verso smentiva ogni visione lineare della caduta del saggio di profitto mettendo in evidenza l'importanza degli elementi che contrastavano tale caduta, in primis la crescita del saggio di sfruttamento e il processo di internazionalizzazione produttiva e commerciale; per un altro verso però veniva alla luce a fine decennio la precarietà di questa ripresa del saggio di profitto e quanto la tendenza alla caduta, con le sue ragioni strutturali, restasse sempre operante e attiva mostrandosi sempre più chiaramente col procedere del processo di accumulazione.

Ma soprattutto la legge della caduta tendenziale del saggio di profitto ci dà la chiave per comprendere la dinamica, il movimento, del capitale anche nel corso di questo

decennio; una dinamica che rivela il carattere antagonista dell'accumulazione capitalistica, che attraverso un rivoluzionamento permanente del modo di produzione si sostanzia in un costante approfondimento ed estensione del dominio del capitale sul lavoro.

Nel corso degli anni '90, come si è visto, l'insieme dei fattori di contrasto alla caduta del saggio di profitto, fu all'opera ... con l'aggiunta di un sostegno attivo dello Stato attraverso politiche economiche di cui la crisi del 2000 mostrò tutti i limiti: il tentativo di gestione della crisi avviato sin dagli anni '80 basato principalmente su un sostegno artificiale al processo di accumulazione attraverso il credito e sotto la guida delle Banche Centrali, fallì. Non era stato sufficiente sostituire al credito bancario quello della finanza diretta, per evitare l'esplosione di contraddizioni che avevano le loro radici nella economia reale: cambiò solo la forma in cui la crisi si manifestò.

Lasciato a se stesso il processo di accumulazione non può che sfociare in una difficoltà di valorizzazione del capitale, cioè nel manifestarsi della sovrapproduzione di capitale ... e dunque nella crisi che distrugge il capitale in sovrappiù e crea le condizioni per un nuovo ciclo di accumulazione. Ma dati i costi economici, sociali e politici di una tale crisi il capitalista collettivo, dopo i tentativi fallimentari degli anni '70 sfociati nella iperinflazione, aveva affidato alle Banche Centrali (nell'ambito di una forma di credito basata sui mercati finanziari che si presumeva meno inflazionistica di quella basata sul credito bancario), il compito di guidare e controllare il ciclo in modo da evitare sia che degenerasse comunque in un processo inflazionistico sia che degenerasse in una grave crisi.

Così, dopo aver riportato l'inflazione a livelli "normali" per il capitale, da metà anni '80 le Banche Centrali (con la Fed in testa) sono intervenute in due direzioni: quando l'accumulazione riprendeva vigore e iniziava a manifestarsi la sovrapproduzione di capitale nella forma di un rialzo dell'inflazione, intervennero con un rialzo del costo del denaro che costringeva le imprese a ristrutturarsi e a distruggere e svaloriare parte del capitale sociale; e quando la crisi rischiava di aggravarsi oltre i confini ritenuti accettabili (soprattutto per il mantenimento dell'ordine sociale e politico), con una riduzione del costo del denaro, per far riprendere il ciclo di accumulazione. Il fatto che la crisi si manifestasse anzitutto come crisi finanziaria era dovuto al modo in cui la crisi di sovrapproduzione era gestita, che accrescendo il ruolo dei mercati finanziari portava agli estremi le forme feticistiche proprie della forma di capitale da prestito del capitale fittizio, alimentato dalla pleora di capitale inattivo frutto delle difficoltà di valorizzazione del capitale produttivo. La crescente dipendenza del capitale produttivo dal sistema finanziario, rendeva quest'ultimo particolarmente esposto nelle fasi in cui la sovrapproduzione si faceva più manifesta e quindi le imprese erano maggiormente indebitate e le Banche Centrali attuavano la stretta monetaria. D'altra parte era proprio per impedire il crollo del sistema finanziario che avrebbe fatto venire alla luce la sovrapproduzione con i suoi effetti devastanti, sul piano sociale e politico, che le Banche Centrali ad un certo punto riducevano il costo del denaro.

Ma in ultima analisi la politica delle Banche Centrali era guidata da fattori strettamente legati all'andamento dell'economia reale.

Nel corso degli anni '90 la FED, ad esempio, riteneva che il livello massimo di cresci-

ta del PIL in grado di non creare inflazione fosse del 2,5%; la motivazione, più volte esplicitata dall'allora capo della FED, Greenspan, era che se la crescita fosse andata oltre questo limite sarebbe venuta meno quella *"insicurezza del posto di lavoro"* (parole sue!) che garantisce un costo del lavoro sufficientemente basso da tenere i profitti ad un livello tale da non far degenerare l'economia in una crisi e/o in un processo inflazionistico alla fine ingestibile, come avvenne negli anni '70.

L'orientamento restrittivo o espansivo della politica monetaria e il livello di crescita dell'economia era regolato quindi in ultima analisi in base al tasso di sfruttamento, a sua volta condizionato dall'esercito industriale di riserva, in quanto *"l'espansione dei profitti ... richiede una continua riduzione dei costi unitari del lavoro"*. (Greenspan)

In Europa il livello di crescita del PIL preteso dalle Banche Centrali era più basso, del 2%, e ciò dichiaratamente perché l'esercito industriale di riserva capace di creare una adeguata insicurezza del posto di lavoro doveva essere ancor più numeroso che in Usa, data la maggior capacità di resistenza della classe operaia europea.

D'altra parte, dal momento che la crisi era gestita in modo da limitare la svalutazione e distruzione di capitale, ogni volta che il ciclo di accumulazione veniva rimesso in moto i suoi effetti negativi sul saggio di profitto non tardavano a manifestarsi, e la ripresa della accumulazione viveva una costante fase di precarietà, in bilico tra crisi e espansione.

Questa modalità di gestione della crisi non poteva perpetuarsi all'infinito: essa infatti tendeva ad acuitizzare sempre più le contraddizioni all'origine della crisi di sovrapproduzione.

La mancata distruzione di capitale e la conseguente precarietà del saggio di profitto generavano infatti una crescente pressione della concorrenza sui capitali, e quindi una continua accelerazione dei processi di centralizzazione, di crescita della dimensione delle imprese e della scala di produzione per accrescere la produttività attraverso costosi e crescenti investimenti tecnologici; una innovazione continua dei processi produttivi e dei prodotti per guadagnare immediati e vitali extraprofitti e conquistare nuove nicchie di mercato ... guadagni presto azzerati dalla reazione dei concorrenti; e il pur significativo aumento del saggio di sfruttamento attraverso innovazioni organizzative che accrebbero la durata e intensità del lavoro compensava sempre meno e per periodi sempre più brevi l'aumento dei costi in macchinari.

D'altra parte il tentativo di riversare verso l'esterno queste contraddizioni con la cosiddetta *"globalizzazione"*, cioè la ricerca di nuovi sbocchi alla produzione di massa nel mercato mondiale e il processo di internazionalizzazione della produzione, non rappresentò una soluzione duratura e tese ad accentuare le contraddizioni stesse. Infatti da un lato il processo di internazionalizzazione *"intratriadico"* con l'invasione reciproca dei rispettivi mercati del centro accentuò la competizione tra le imprese e tra le aree ricreando, con la rottura degli oligopoli nazionali, una situazione in cui *"le leggi immanenti della produzione capitalistica"* si facevano valere con forza, facendo venire alla luce chiaramente tutte le contraddizioni insite al modo di produzione capitalistico.

D'altro lato la delocalizzazione produttiva verso paesi a più alto grado di sfruttamento, resa possibile soprattutto per il crollo dei paesi del *"socialismo reale"* e dalla decisione di altri paesi, come la Cina, di integrarsi nel mercato mondiale, innesco in

questi paesi un processo di crescita subordinata destinato a sfociare in contraddizioni crescenti, di cui la crisi dei paesi asiatici del '97 fu solo un preludio.

In conclusione la realtà di latente sovrapproduzione di capitale per essere superata per un periodo relativamente duraturo avrebbe avuto bisogno di una crisi ben più profonda di quelle verificatesi fino allora, "guidate" dalle Banche Centrali. La preferenza per una gestione "lunga" della crisi per non pagarne i costi economici, sociali e politici, aggravò le contraddizioni che premevano sul saggio di profitto, fino alla loro esplosione con la crisi del 2000. Quest'ultima ebbe il sopravvento, in particolare, quando la Fed, troppa fiduciosa nel raggiunto consolidamento del *"paradigma della insicurezza del posto di lavoro" in Usa ("dato che i lavoratori sembrano più preoccupati circa la sicurezza del loro posto e la loro "commerciabilità" "in caso fossero forzati a cercare un'altra occupazione, essi sembrano accettare aumenti più bassi nelle loro retribuzioni" sosteneva Greenspan in una audizione al Congresso americano!) e nel ruolo positivo per i profitti svolto dalla "globalizzazione" ("una quota crescente dell'attività produttiva compete sui mercati globali, permettendo quindi ai costi fissi di diffondersi su aree geografiche più vaste, promuovendo una maggiore specializzazione ed efficienza, ed esaltando la concorrenza sul prezzo ..."*, continuava Greenspan nell'audizione al Congresso), spinse l'acceleratore sul processo di accumulazione andando oltre i limiti da lei stessa fissati alla crescita dell'economia americana.

**Fonti:** - P. Artus: "La nouvelle èconome";  
- Nardozi: "I rapporti tra finanza e distribuzione del reddito";  
- S. Rossi: "La nuova economia".

## IL CONSOLIDAMENTO DELLE ISTITUZIONI EUROPEE E LE LORO POLITICHE DI GESTIONE DELLA CRISI TRA GLI ANNI '90 E GLI ANNI 2000

*“Struttura e norme di funzionamento delle istituzioni europee. Le tre novità principali nel processo di integrazione europeo: A) l’Unione Monetaria Europea e i suoi scopi: ruolo internazionale dell’euro; creazione di un mercato finanziario europeo; imposizione di riforme strutturali (in primis quelle del mercato del lavoro e del Welfare) quale unica leva rimasta per accrescere la competitività, essendo venuta meno la possibilità per i singoli paesi di usare l’arma della svalutazione. I criteri guida nella strategia della BCE. Il Patto di Stabilità mette sotto osservazione anche le politiche fiscali. B) La politica del lavoro della UE. C) L’allargamento della UE ai paesi dell’Est Europa.*

La crisi americana si trasmise all’Europa dando avvio ad una nuova fase. Ma prima di entrare nel merito di essa dobbiamo fare il punto sulle istituzioni europee che vi svolgeranno un ruolo determinante.

A fine anni '90 aveva preso corpo un nuovo passaggio verso un trasferimento e centralizzazione a livello di istituzioni europee, soprattutto a livello economico, di alcune funzioni e apparati statali.

Attraverso gli organi UE le frazioni dominanti del capitale europeo potevano imporre la loro egemonia, rompendo le resistenze ai propri piani delle altre frazioni capitalistiche, oltre che della classe dominata.

In particolare la politica economica fu sempre più determinata a livello di area da parte di veri e propri apparati di Stato (BCE ...), cervelli del capitalista collettivo europeo, alla cui testa era il grande capitale tedesco.

Questo ulteriore “passaggio istituzionale a livello europeo” doveva anzitutto sostenere la profonda ristrutturazione in atto, imponendo “riforme strutturali”, in primis quelle per una maggiore flessibilità del mercato del lavoro e per un ridimensionamento dell’intervento dello Stato nella riproduzione della forza lavoro, con un “nuovo” Welfare capace di accrescere la dipendenza dal capitale della forza lavoro stessa. Come si vedrà, gli strumenti per imporre omogeneamente su tutto il territorio europeo la politica economica necessaria a realizzare gli interessi strategici del capitale europeo in questa fase, sarà in particolare la creazione dell’Unione monetaria europea e il Patto di Stabilità ad essa collegato.

In secondo luogo l'iniziativa del capitale europeo e delle sue istituzioni si doveva spiegare sul terreno di un ulteriore sviluppo della internazionalizzazione produttiva, dirigendosi anzitutto verso la propria area di influenza, l'Europa dell'Est e, in misura diversa, il Sud e Sud Est del Mediterraneo. L'allargamento dell'UE verso Est e Sud/Sud Est (dal Marocco alla Turchia), seppure assumendo forme diverse, puntava a permettere ai capitali e agli Stati centrali di instaurare un rapporto di dominanza economica e politica sugli Stati e le economie della "propria" periferia "a sovranità limitata".

Un processo sostenuto e rafforzato dall'allargamento della Nato ai paesi dell'Est Europa e dagli interventi di "peace keeping" nell'area. Un nuovo ordine doveva essere imposto a garanzia degli investimenti del capitale del Centro in quest'area.

Di qui la creazione anche di nuovi momenti di coordinamento a livello UE sul fronte della sicurezza interna e della politica estera. Pur essendoci un interesse comune del capitale europeo su questi fronti, permaneva tuttavia la competizione tra i capitali e tra gli Stati europei per la conquista dei mercati e dell'egemonia politica su Est Europa e Sud Mediterraneo. Così non si arrivò ancora a definire una comune politica o vere e proprie istituzioni e apparati sovranazionali a livello europeo sul fronte estero e della difesa. Non c'era, come per gran parte della politica economica, un vero e proprio trasferimento di queste funzioni statali ad istituzioni UE. La spinta per un più stretto coordinamento a livello UE anche in questi campi cresceva comunque con l'evolversi del ruolo dell'Europa nella gestione della crisi a livello globale e la accentuata competizione con Usa e Giappone per la conquista dei mercati "emergenti" e lo sfruttamento della forza lavoro del "Sud" del mondo.

Il duplice necessario processo, di intensificazione dello sfruttamento in Europa e di espansione del rapporto di capitale nella periferia limitrofa e a livello globale, fu dunque alla base di un nuovo balzo in avanti del processo di integrazione europea, seppure in un quadro di permanente frammentazione del capitale europeo che rendeva questo processo ancora pieno di contraddizioni e precario, soprattutto nella prospettiva di una crisi più grave di quelle verificatesi fino ad allora.

## **Le istituzioni europee**

Vediamo dunque come si ridefinirono le istituzioni europee a cavallo tra gli anni '90 e 2000, e quale ruolo svolsero nella realizzazione del "disegno" del grande capitale europeo.

A fine anni '90 il passaggio nel processo di integrazione europea avviato col Trattato di Maastricht si era ormai consolidato.

Il Trattato di Maastricht aveva allargato il campo di intervento della politica comunitaria e aggiunto due nuovi "pilastri" alla struttura della UE: oltre a quello strettamente economico, uno riguardante la politica estera e di sicurezza comune e l'altro la politica interna, con cooperazione nei sistemi giudiziari e la politica dell'immigrazione. Furono gettate così le basi della futura struttura della UE.

La differenza principale tra i tre pilastri riguardava le procedure decisionali, con una chiara demarcazione tra tipi di politiche che potevano rientrare nel processo di decisione sovranazionale (1° Pilastro) dove prevaleva il voto a maggioranza, e quella

dove l'integrazione richiedeva il consenso di tutti i membri (2° e 3° Pilastro), cioè il voto all'unanimità, e la cooperazione avveniva su base intergovernativa. Il voto a maggioranza costituiva l'elemento decisivo per affermare che gli Stati avevano trasferito sovranità a livello UE.

Il 1° Pilastro, chiamato Comunità Europea, riguardava tutte le questioni sulla integrazione economica: mercato unico, libero movimento di persone, beni, servizi e capitali tra i membri UE, cooperazione nella politica agricola, ambientale, commercio, concorrenza, Unione Monetaria Europea.

Il 2° Pilastro riguardava la politica estera e di sicurezza comune (PESC).

Il 3° Pilastro riguardava la cooperazione nella giustizia e tra le polizie: "L'SLSG prevedeva: cooperazione in forme più strette nell'uso della forza pubblica; graduale armonizzazione delle regole per l'esercizio di tali poteri e la progressiva messa in comune delle basi informative su cui si fonda l'esercizio concreto di tali poteri coercitivi; banche dati interconnesse".

L'Unione Europea era il tetto di questi tre pilastri. Nei successivi Trattati di Amsterdam del '97 e poi di Nizza del 2001 si fecero modifiche tese a rafforzare il 2° e 3° pilastro. Si affermò la nozione di integrazione flessibile che permetteva a "club" di paesi di perseguire una più profonda integrazione, coordinata da alcuni controlli.

Ad Amsterdam prese corpo anche la "politica sociale europea", con particolare riferimento alla "lotta alla disoccupazione" (leggi: mercato del lavoro!) e a Nizza si preparò e definì il processo di allargamento a Est della UE (che si realizzò nel 2004). Si approvò anche una ulteriore espansione del voto a maggioranza qualificata, spartiacque, come si è visto, tra una vera unione e accordi occasionali.

Il successivo Trattato di Lisbona del 2009 estese ancor più il principio maggioritario, con l'unanimità rimasta solo per questioni fiscali, di politica estera e pochi altri ambiti. Così si andò definendo e consolidando l'architettura istituzionale europea.

Vediamo più da vicino il ruolo delle varie istituzioni della UE.

- La Commissione svolge i seguenti ruoli:

- a) essa ha il "diritto esclusivo di proposta"; propone cioè le norme/leggi comunitarie al Consiglio e Parlamento. Questi ultimi non possono adottare norme finché la Commissione non abbia presentato le sue proposte. In particolare, "il vastissimo corpus di disposizioni legislative e regolamentazioni in materia di produzione e scambio di beni e servizi ha origine prevalentemente a Bruxelles", anche se si lascia spazio ai governi nazionali nella regolamentazione e i governi possono comunque varare ciò che vogliono a condizione che sia compatibile col quadro normativo della UE;
- b) amministra e attua le politiche UE; svolge cioè il ruolo di esecutivo tecnocratico dell'Europa. Come organo esecutivo la Commissione segue la corretta attuazione delle norme comunitarie, ha competenze amministrative in materia di mercato unico, relazioni commerciali, concorrenza (può bloccare fusioni, multare Spa per politiche scorrette, premere sugli Stati perché tolgano o modifichino sussidi a imprese), agricoltura, politica regionale. Gestisce il bilancio UE, che ammonta all'1% del Pil UE e al 2,1% della spesa pubblica di tutti gli Stati membri.

Al di fuori della sfera economica, cioè nella politica estera, della difesa e della sicurezza all'interno, la Commissione ha funzioni marginali. Inoltre la Commissione ha potere diretto su pochi settori (concorrenza, aiuti di Stato, politica agricola comune) ... per il resto quasi tutte le decisioni devono essere valutate e ratificate dal Consiglio e dal Parlamento. Per rendere più probabile l'approvazione delle sue proposte da parte di queste istituzioni, la Commissione preferisce prendere le sue decisioni più che col voto di maggioranza col consenso.

Le stesse proposte della Commissione sono spesso basate su linee guida generali indicate dal Consiglio, dal Parlamento o dai trattati.

Nella Commissione ogni membro si occupa di un settore specifico delle politiche europee ed ha a disposizione una Direzione Generale (DG). Le DG sono delle strutture tecnico dirigenziali, delle specie di "ministeri", con pochi funzionari pubblici internazionali (nominati dai governi!). Ogni proposta della Commissione viene preparata dalla rispettiva DG in collaborazione con le altre DG interessate.

Sono i funzionari delle DG a fornire la maggior parte delle competenze necessarie ad amministrare e analizzare la vasta e complessa rete di politiche UE; si tratta di "un'alta burocrazia sprovvista di "isolamento istituzionale" rispetto alle pressioni lobbistiche degli interessi organizzati".

Tra le "lobby" più influenti vi sono Business European Roundtable (45 padroni di multinazionali europee), la UNICE (33 federazioni di imprenditori di venticinque paesi europei), la AMCHAM, la voce delle multinazionali americane in Europa.

La Commissione si pone come perno di un sistema, "costruendo modi e spazi in cui gli interessi possono conciliarsi nella decisione comune", attraverso strumenti quali i libri verdi e bianchi che danno forma al problema e indicano la strategia per la normativa futura (il libro bianco di Delors, il libro verde sulla flexicurity ...) e attraverso la costruzione di alleanze selettive e spazi più o meno formali per quei soggetti capaci di rendere l'idea praticabile. Esercitando il "potere di iniziativa" la Commissione quindi consulta una vasta gamma di attori, dai Governi al Parlamento europeo e alle amministrazioni nazionali, ma anche "gruppi professionali" e organizzazioni sindacali.

Questo complesso processo di consultazione è detto "comitatologia". Si tratta di un sistema di più di 250 comitati, *"classificati in base alle procedure in cui operano: consultiva, di gestione, di regolamentazione, di salvaguardia"*. Essi sono il punto di intersecazione tra amministrazioni comunitarie e nazionali, una *"arena essenziale per le lotte di potere"* e per l'affermazione degli interessi nazionali e particolari; per questo la richiesta di partecipazione dei "gruppi di interesse" al lavoro di questi comitati è crescente.

Alcuni comitati partecipano anche alla fase di attuazione delle norme comunitarie, *"facilitando il dialogo con le amministrazioni nazionali responsabili della realizzazione delle decisioni approvate dal Consiglio e dal Parlamento europeo"*. Per la realizzazione delle norme comunitarie la Commissione deve consultare questi comitati di esperti nazionali nominati dal Consiglio. Attraverso il sistema delle DG e dei comitati di regolamentazione si crea così un esecutivo duale, in cui da una parte la Commissione e dall'altra il Consiglio formano una diade nella realizzazione delle politiche pubbliche comunitarie. La Commissione in questa complessa attività *"è punto di riferimento politico ed organizzativo sia dei gruppi di esperti preparatori delle decisioni,*

*sia delle attività di lobbying comunitaria, sia della "comitatologia" di esecuzione".*

Il potere esecutivo è comunque gestito dalla Commissione insieme ai due organi UE intergovernativi (che finora abbiamo uniti nel termine "Consiglio") cioè il Consiglio Europeo e Il Consiglio dei Ministri.

- Il Consiglio europeo, composto dai capi di Stato o di governo più il presidente della Commissione, pur esistendo di fatto sin dal 1961 è con il Trattato di Maastricht che diventa a pieno titolo organo dell'UE. Esso è l'organo politico più importante dell'architettura istituzionale della UE, in quanto fornisce gli indirizzi strategici sullo sviluppo politico della UE e definisce i compromessi finali per gli aspetti più delicati, crea e modifica i trattati; svolge anche funzioni esecutive, propositive e di sorveglianza. Esso dà in generale una impronta intergovernativa all'intero edificio della UE. Attraverso i poteri e la centralità del Consiglio gli Stati membri esercitano spesso il predominio sul processo decisionale comunitario (con un peso dominante di Germania e Francia).

D'altra parte le decisioni politiche del Consiglio europeo devono essere trasformate in legge, con procedure legislative che coinvolgono le altre istituzioni UE (Commissione, Consiglio dei Ministri, Parlamento).

- Il Consiglio dei Ministri riunisce i ministri degli Stati, responsabili per la relativa area. Pur essendo una istituzione unica, lavora in varie formazioni: per le politiche nei diversi settori i relativi ministri si riuniscono, negoziano e decidono come Consiglio dei Ministri della UE. Ad esempio, l'ECOFIN è il Consiglio della UE quando riunisce i ministri economici e finanziari. Il consiglio in generale agisce come un organo nel quale sono rappresentati e conciliati gli interessi nazionali. Ha quindi compiti di coordinamento intergovernativi. Ha funzioni sia legislative (quasi tutte le norme sono soggette alla sua approvazione) che esecutive.

Rispetto al 1° Pilastro coordina le linee di politica economica generale degli Stati. Riguardo al 2° e 3° Pilastro decide anche su politica estera e Sicurezza comune e su politica e cooperazione giudiziaria in materie criminali.

Due sono le regole con cui prende decisioni:

- a) per le questioni importanti (modifiche dei trattati, accesso nuovi membri, redazione bilancio pluriennale) le decisioni sono prese all'unanimità;
- b) per la maggior parte dei problemi (circa l'80% delle decisioni) decide sulla base della "votazione a maggioranza qualificata" (un procedimento complesso); ma in genere decide per "consenso".

Visto il ruolo assunto dal Consiglio dei Ministri, l'europeizzazione ha rafforzato nei governi nazionali le figure del primo ministro, del ministro degli esteri e quello dell'economia.

Se il Consiglio dei Ministri è la "camera alta" di un sistema bicamerale, il Parlamento Europeo ne è la "camera bassa". Dopo il trattato di Amsterdam del '97, assieme al Consiglio dei Ministri, il parlamento può emendare e approvare le proposte legisla-

tive della Commissione. La procedura principale (usata nell'80% della legislazione) nel processo legislativo UE è la "procedura di codecisione", che pone il parlamento al livello del Consiglio dei Ministri. La Commissione, dopo consultazioni, propone; il Parlamento (a maggioranza semplice) e il Consiglio dei Ministri (a maggioranza qualificata) devono approvare la proposta prima che diventi legge. In caso di rifiuto del Parlamento o del Consiglio la proposta viene adottata solo se tra Consiglio e Parlamento si raggiunge un compromesso. La procedura di compromesso implica una continua interazione tra Consiglio e Parlamento. Per pesare di più nel rapporto con la Commissione e il Consiglio, il Parlamento funziona più con un criterio di unanimità che con una dinamica maggioranza/minoranza. Il ruolo del Parlamento è cresciuto al fine di dare una qualche legittimazione "democratica" alla UE; ma i suoi poteri reali sono scarsi. Nel quadro istituzionale delineato la produzione legislativa della UE è in ogni caso determinata dalle frazioni dominanti del capitale europeo.

Infine, la Corte di Giustizia è composta da giuristi nominati dagli Stati per sei anni (un giudice per ogni Stato membro). Le sue decisioni prevalgono su quelle dei tribunali nazionali. Essa ha svolto una costante opera di asserzione della supremazia del diritto comunitario su quello degli Stati, facendo trionfare *"un professionalism al servizio del capitale"*. Abbiamo visto il ruolo da essa svolto con le sue delibere sulle barriere non tariffarie che innescarono una serie di eventi che portarono all'Atto Unico ('85).

La Corte deve in generale assicurare il rispetto della normativa europea, nella interpretazione e applicazione dei trattati e nelle disposizioni adottate dalle istituzioni europee. Essa dirime le discussioni su come interpretare le leggi e le decisioni, specie quelle tra Stati, tra UE e Stati e tra istituzioni UE e tra individui e UE. Essa infligge multe e sanzioni, ma non ha forze di polizia a disposizione, quindi le sue decisioni non possono essere imposte fisicamente.

Le norme UE si suddividono in legislazione primaria (trattati) e secondaria. Per leggi comunitarie si intendono le fonti legislative più vincolanti: i regolamenti, le direttive e le decisioni.

I regolamenti (ad esempio la PAC, Politica Agricola Comunitaria) sono direttamente applicabili a tutti gli Stati e si applicano immediatamente appena entrano in vigore. Le direttive sono vincolanti in relazione al risultato da raggiungere; quindi sono meno vincolanti dei regolamenti in quanto lasciano un certo margine di discrezionalità agli Stati riguardo ai mezzi di attuazione. Gli Stati cioè decidono autonomamente entro un determinato periodo ciò che è necessario per conformarsi alle direttive.

Le decisioni sono direttamente vincolanti ma solo per gli individui, le imprese e gli Stati membri cui sono rivolte.

Inoltre ci sono le raccomandazioni e le comunicazioni, che non sono giuridicamente vincolanti, ma le prime rappresentano una *"modalità coordinativa di europeizzazione"* e le seconde esercitano *"pressioni adattative"* (ad esempio la strategia europea per l'occupazione). Esiste infine anche la *"pressione non formalizzata"*.

Negli anni 2000 quasi l'80% del contenuto del diritto dei paesi membri UE è deter-

minato da scelte europee obbligate. Solo il 20% quindi è affidato alla “dialettica democratica” dei singoli paesi: il processo di europeizzazione ha svuotato i parlamenti nazionali di gran parte delle loro funzioni e poteri. In molte aree del 1° Pilastro le leggi sono direttamente applicabili nei paesi membri (regolamenti!) e la Corte di Giustizia può sovrastare qualsiasi tribunale nazionale su queste materie. Tutti sono vincolati anche se non d'accordo. Ad esempio nella PAC, Unione doganale, politica commerciale comune, fissazione regole sulla concorrenza del mercato interno, politica monetaria ... solo le istituzioni comunitarie possono adottare norme; sono materie di esclusiva competenza della UE. Nel 2° e 3° Pilastro i membri possono cercare di cooperare ma non trasferiscono ancora sovranità a livello UE; non sono vincolati da decisioni su cui non concordano.

In generale, man mano che l'azione comunitaria non si limita più alla regolazione economica del mercato interno, l'attività di “governo” comunitario diventa da un lato più tecnocratica (vedi Banca Centrale Europea) e dall'altro assume forme di “governance” non coercitive (scambio di informazioni, piani di azione, “dialogo” sociale, raccomandazioni) ed è molto politicizzata, dato il ruolo del Consiglio Europeo e la presenza di “attori sociali rilevanti” (leggi: imprese! In primis). Il processo di integrazione ha portato ad una progressiva riduzione dell'autonomia dei governi, che però sono mediatori tra livello sovranazionale e nazionale, conservando minimi spazi di azione solo dove il trasferimento di sovranità è stato totale (politica monetaria) o consistente.

## **Le principali nuove direttrici di intervento europeo**

Vediamo ora le principali novità nel processo di integrazione europeo a cavallo tra gli anni '90 e i primi anni del nuovo millennio: l'UME, l'avvio di una politica sul lavoro a livello UE e l'allargamento a Est dell'UE.

### **a) L'UME**

#### **Euro moneta internazionale**

L'01-01-1999 si avvia la terza fase di passaggio all'euro: scompaiono le valute nazionali;

L'01-01-2002 entrano in circolazione le banconote e le monete dell'euro.

Quali erano gli obiettivi dell'Unione Monetaria europea?

Anzitutto con l'euro l'Europa si muniva di una moneta internazionale in grado di correre col dollaro. Si è vista l'importanza del ruolo del dollaro quale valuta dominante sul mercato mondiale e l'uso spregiudicato fatto degli Usa del diritto di signoraggio che ne seguiva. Con l'euro si puntava a rafforzare la tendenza verso un sistema monetario internazionale plurivalutario, cioè a più monete di riserva, limitando così la possibilità degli Usa di finanziare il debito nella propria valuta e accrescendo per l'euro “*il beneficio come valuta di riserva (l'utile di signoraggio)*”. Visto che il peso dell'euro nelle riserve delle Banche Centrali era in partenza molto inferiore a quello

del dollaro, si mirava più che a farlo diventare strumento di sostituzione del dollaro, un forte strumento di diversificazione delle riserve. In tal senso la tendenza nei primi dieci anni dell'euro è stata significativa: da una quota del 17,90% contro il 70,90% del dollaro nelle riserve delle Banche Centrali nel 1999, passa al 27,30% contro il 62,20% del dollaro nel 2009 (dati FMI e BCE).

Un ruolo minore, rispetto a quello che svolge come riserva, l'euro lo svolge nelle funzioni di unità di conto (cioè come *"ancora esterna per dare un prezzo alle altre valute o beni commerciali all'estero"*) e di mezzo di scambio nei commerci internazionali.

A metà 2003, circa cinquanta paesi avevano un regime di cambio basato su un'ancora esterna in cui l'euro svolgeva una parte. Ma le principali merci (petrolio, gas, materie prime) hanno un prezzo determinato in dollari sui mercati specializzati e il dollaro resta la valuta di riferimento per il commercio mondiale.

Nel 2002 oltre il 50% delle esportazioni di beni e servizi della zona euro era denominato in euro, anche se la quota delle importazioni era più bassa perché molte erano denominate in dollari. Le imprese europee erano comunque sempre più in grado di fatturare il proprio commercio in euro.

### **L'euro e lo sviluppo di un mercato finanziario europeo**

Ma l'euro si affermò soprattutto come valuta di riferimento sul mercato obbligazionario e dei prestiti. La parte dell'euro nelle emissioni internazionali di titoli monetari e obbligazioni passò da un quarto nel '98 al 40% del 2000. E a fine 2003 l'euro rappresentava il 31% del portafoglio obbligazionario dei maggiori gestori (il dollaro 48% e lo yen il 14%).

Con l'euro si costituirono le condizioni per sfruttare appieno la liberalizzazione del mercato dei capitali. Fino al '99 i mercati finanziari europei erano chiusi e compartimentati; le imprese prendevano a prestito e si quotavano, e gli Stati vendevano titoli del tesoro, nei rispettivi paesi: i francesi si indebitavano con le banche francesi, i buoni del tesoro italiani erano acquistati da italiani, le imprese spagnole erano quotate a Madrid ecc. ... . Solo le grandi imprese potevano permettersi di finanziarsi in altri paesi, perché era troppo costoso.

Prima dell'euro infatti i mercati obbligazionari erano separati dalla barriera dei tassi di cambio, che rendevano rischioso l'acquisto di titoli esteri: ad esempio i detentori di obbligazioni esigevano un rendimento maggiore sui titoli italiani rispetto ai tedeschi per compensare il rischio di una svalutazione della lira in rapporto al marco. Con l'euro dunque, soprattutto nei paesi a moneta debole, i tassi di interessi ribassarono per l'assenza di *"rischio valute"*. Sempre per la stessa ragione la riforma del sistema finanziario europeo nella direzione di un maggior peso della *"titolarizzazione"* in rapporto ai prestiti bancari, ebbe un impulso: *"il rischio di cambio aveva segmentato l'Europa in una dozzina di mercati delle obbligazioni e della carta commerciale, nessuno con la dimensione e la liquidità necessaria a creare una alternativa alla intermediazione bancaria"*. Con l'euro, che permetteva di superare questa segmentazione dei mercati e di creare un mercato obbligazionario sempre più integrato, *"le attività gestite dai fondi d'investimento obbligazionario che seguivano strategie di investimento in Euro-*

*pa crebbero “esplosivamente”, creando così un mercato più grande (e quindi “con una disponibilità di un vasto assortimento di bisogni e offerte”) e più “liquido”, cioè con la possibilità di acquistare e rivendere più rapidamente i titoli.*

L'euro dette quindi luogo non solo all'eliminazione dei rischi di cambio, cosicché ad esempio i tassi di interesse nominali tesero a convergere verso i tassi francese e tedesco (fattore questo molto importante come vedremo per la dinamica che si innescerà in Europa nei primi anni 2000) e alla nascita di un mercato finanziario unificato, ma anche ad una maggiore ampiezza e spessore di quest'ultimo, che *“serviva un numero maggiore di risparmiatori e richiedenti prestiti rendendo così più facile far coincidere prontamente le preferenze degli uni con la necessità degli altri”*. Questo balzo di “spessore e liquidità” proiettò il mercato finanziario dell'euro in diretta competizione col mercato del dollaro, fino allora dominante. Con l'euro si era *“creato il più grande mercato dei capitali (da prestito) del mondo, capace di attrarre capitali dal resto del mondo”*.

L'accelerazione del processo di unificazione del mercato finanziario facilitò quindi il finanziamento delle imprese europee, consentendo loro di ottenere finanziamenti internazionali e di approvvigionarsi a tassi più bassi, migliorando così le capacità di finanziamento degli investimenti industriali che, come si sa, richiedevano un capitale crescente. La nuova taglia del mercato obbligazionario permise anche di finanziare una ondata di nuove acquisizioni e fusioni (centralizzazione del capitale), che favorì il rafforzamento delle imprese europee. Quindi sin da subito cominciò ad annullarsi il divario competitivo per le imprese europee derivante dalla mancanza in Europa di mercati obbligazionari del tipo di quello esistente in Usa.

Anche per gli Stati aderenti all'euro fu meno costoso e più facile finanziarsi all'estero: ad esempio, la parte del debito pubblico francese detenuta da stranieri passò dal 15% al 30% dal '97 al 2001.

Come vedremo però, essendo l'euro comunque una creazione eminentemente “politica”, la crisi del 2010 mostrerà la precarietà di questi risultati raggiunti nel primo decennio: avendo la crisi infatti messo in discussione la stessa futura esistenza dell'euro, si è determinata la tendenza ad una nuova segmentazione dei mercati finanziari europei e ad una differenziazione dei tassi di interesse.

Se il mercato obbligazionario dopo l'introduzione dell'euro non sfigurava con gli Usa, per i mercati del credito bancario e azionario il processo di integrazione fu più graduale e ostacolato. Prima dell'euro le Borse erano molto compartimentate: le società si quotavano nelle borse locali e gli investitori istituzionali investivano soprattutto nel loro paese. Dopo il '99 ci fu una tendenza all'integrazione delle borse e una armonizzazione dei regolamenti nazionali, ma *“il cammino verso un mercato borsistico unico come in Usa è lungo”*.

## **Le banche si trasformano**

Quanto alla componente bancaria del sistema finanziario, con l'euro la piena integrazione è stata raggiunta nel mercato interbancario (dove le banche si fanno credito a vicenda) e anche nel settore delle banche d'affari (favorito dallo sviluppo delle

fusioni e acquisizioni transeuropee). In generale però il settore bancario si è centralizzato, ma soprattutto a livello nazionale (anche a causa delle persistenti barriere non tariffarie che i governi usano per proteggere le banche nazionali). Così nel '97/2003 spariscono circa 2200 istituti di credito, circa il 23% di quelli esistenti nel '97, a causa dei processi di centralizzazione in atto nel settore. E nel '98/2000 più di 20 delle maggiori banche dell'Eurozona furono interessate ad operazioni di acquisizioni e fusioni, ma quasi tutte interne, anche se sollecitate dal mercato non più nazionale. Se le aggregazioni internazionali sono state poche *“la dinamica dei mercati tende ad una stretta integrazione su scala europea”*, anche perché *“la taglia dei gruppi bancari europei è condizione per la competitività verso i maggiori gruppi americani e giapponesi”*.

La forte concorrenza dei mercati obbligazionari, che riduceva i profitti delle banche, portò queste ultime ad accelerare la trasformazione nelle loro attività, che abbiamo visto in atto da tempo. Come rilevato da un rapporto della BCE del 2004 *“il modello e la strategia di attività delle banche si sono progressivamente spostate dall'erogazione di finanziamenti alle imprese alle operazioni di trading di titoli e derivati”*. Sfruttando la *“titolarizzazione”*, con la possibilità di negoziare i finanziamenti sul mercato tramite derivati, la banca poteva, senza richiedere le tradizionali garanzie, concedere credito abbondante i cui rischi potevano essere trasferiti e distribuiti sul mercato: *“la diversificazione (dei rischi) è alla base dell'esistenza stessa del mercato delle obbligazioni corporate (cioè delle imprese): permette alle imprese ... di ricorrere al debito, distribuendo il rischio creditizio agli investitori finali. E infine metteva questi in condizioni di assorbirlo, ripartendolo”* ... così si esprimeva Profumo, manager e capo di uno dei principali gruppi bancari italiani.

Questo modello di gestione del credito secondo criteri di diversificazione dei rischi, legato alla funzionalità del mercato dei derivati e dei corporate bonds, come si è visto non era una novità, ma fu alimentato ulteriormente dalla formazione di un mercato unico finanziario in Europa, favorito dall'euro; con esso cambiarono progressivamente le modalità di credito alle imprese, con meno credito bancario e più obbligazioni (dalla carta commerciale a breve all'obbligazione a lunga). Vale la pena ricordare che nella crisi iniziata nel 2007/2008 questo *“modello di gestione del credito”*, nato per tendere al massimo il processo di accumulazione con mezzi artificiali, si è dimostrato un veicolo di trasmissione della crisi finanziaria particolarmente *“efficace”*. Peraltro nonostante che le difficoltà di una banca potessero ormai minacciare la stabilità del mercato interbancario, integrato a livello europeo, la sorveglianza sulle banche era ancora affidata a livello nazionale e la BCE poteva intervenire solo per assicurare la liquidità del mercato. Come si vedrà con la crisi del 2008 ... il mercato interbancario europeo effettivamente si bloccherà, costringendo la BCE e gli Stati ad intervenire direttamente in soccorso alle banche. Inoltre il problema della centralizzazione della sorveglianza sulle banche (che dovrebbe essere una forma di prevenzione e controllo sulla loro *“solidità”* finanziaria) nella BCE, sarà alla base, come vedremo, delle proposte di Unione Bancaria europea a fine 2012.

Oltre che con l'integrazione dei mercati finanziari l'euro andò a beneficio delle imprese sia permettendo una maggiore possibilità di pianificazione degli investimenti

sopprimendo l'incertezza valutaria dovuta alla variazione dei cambi (svalutazioni e rivalutazioni interne all'area); sia generando risparmi nei costi di transazione legati al cambio ed altre spese transfrontaliere; completando il mercato unico, creando una maggiore fluidità degli scambi e incoraggiando il commercio e gli IDE.

### **L'euro arma di pressione per la ristrutturazione produttiva**

Ma l'aspetto più importante della creazione dell'euro, soprattutto per i suoi effetti sulle dinamiche che caratterizzarono l'economia europea nel primo decennio degli anni 2000, fu l'eliminazione delle svalutazioni.

Se con una moneta nazionale si poteva agire con una svalutazione quale "meccanismo di aggiustamento" per far fronte alle differenze nell'andamento e nelle strutture delle diverse economie regionali e per riequilibrare i conti esteri, con la moneta unica è impossibile per i singoli Stati fare leva sul cambio per aggiustare i deficit della bilancia dei pagamenti.

Anche se con l'euro viene meno il vincolo estero, cioè la necessità di reperire valute per soddisfare il deficit della bilancia commerciale, e il deficit è coperto con un indebitamento nella valuta comune ... lo squilibrio tra i paesi dell'area (tra i paesi in deficit e paesi in avanzo estero) può durare sì più a lungo, ma nel lungo periodo il paese deficitario deve comunque confermare la sua solvibilità per continuare a indebitarsi. A tal fine la svalutazione è sostituita da strumenti di politica economica che favoriscono la competitività delle imprese, e tra questi *"il principale è la flessibilità del prezzo della forza lavoro in modo da ridurre il costo di produzione favorendo così l'export e contrastando l'import (con un effetto uguale alla svalutazione)"*. Un calo del reddito, dei salari e dell'occupazione ha infatti un impatto immediato su import ed export e quindi è lo strumento *"più potente per far fronte al deficit estero"*.

Con l'euro quindi il livello di flessibilità dei salari, nei contratti di lavoro, nel sistema di relazioni industriali, diventa decisivo e si impone *"l'eliminazione delle "rigidità" nel mercato del lavoro e dei servizi, affinché il movimento naturale dei prezzi e dei salari funzioni da meccanismo di stabilizzazione in grado di sostituire le svalutazioni"*.

Più in generale, i paesi dell'unione monetaria europea (UME) *"non hanno alternative alla riforma del mercato del lavoro se non vogliono perdere competitività quando il costo del lavoro si differenzia dagli altri paesi"* e non è più possibile rimediare con le svalutazioni. Lo stesso discorso vale per il Welfare, per il suo già noto ruolo di freno ad un pieno dispiegamento dei ricatti sulla forza lavoro. Così la riforma del mercato del lavoro e quella del Welfare sono le due cosiddette "riforme strutturali" che con l'euro subiscono una forte accelerazione. Come sosteneva negli anni della creazione della moneta unica un dirigente del FMI, *"innovazioni su cui oggi ci sono resistenze, ad esempio la flessibilità del costo del lavoro e la mobilità, diventeranno problemi che andranno inevitabilmente affrontati nel nuovo regime (monetario). Avere una moneta unica implica che i vari paesi membri non potranno più recuperare competitività attraverso svalutazioni, sarà inevitabile un movimento dei prezzi relativi"* (leggi salari in primis!).

L'UME funge così da levatrice alle riforme strutturali necessarie ad accrescere la

competitività del capitale europeo nella lotta per la conquista del mercato mondiale. Un dirigente CDU tedesco così si esprimeva nel '99: *“assumere una posizione nei confronti della realtà del continuo cambiamento e della concorrenza mondiale costituisce lo scopo più profondo dell’UME ... la politica di stabilità non è un diktat tedesco, bensì una imposizione della realtà, vale a dire della globalità della concorrenza e del costante cambiamento, che ci costringono entrambi all’adattamento, cioè alle riforme strutturali”*.

È interessante anche quanto sosteneva un manager italiano, De Mattè, che vedeva nel mercato unico e nell’UME una risposta necessaria ai problemi posti dal crescente costo degli investimenti, e quindi in ultima analisi dalla crescita della composizione organica del capitale: *“la trasformazione dei processi produttivi mondiali con la globalizzazione dei mercati, la nuova divisione internazionale del lavoro ecc. ... , porta anche al sorgere di nuove attività nei paesi industrializzati, che scaturiranno dall’innovazione continua, a costi crescenti e accessibili solo ai paesi dotati di efficienti sistemi formativi e di ricerca, e da mercati sicuri e ampi per ammortizzare gli investimenti giganteschi che sono necessari. In questo processo sono avvantaggiati Usa e Giappone. L’Europa boccheggia per la sua frammentazione. Perciò è necessaria la costruzione dell’UE ... I vantaggi sono legati alle migliori prospettive per le imprese che possono contare su un “mercato interno” grande come quello americano ... L’obiettivo deve essere una federazione pronta a difendere gli interessi europei nel mondo; competitiva dopo avere innovato i conti pubblici, vinto l’inflazione, reso flessibile il mercato del lavoro ... ; e con una moneta capace di rimpiazzare il dollaro come moneta di riserva”*.

Sul ruolo dell’euro nella più generale ristrutturazione produttiva delle imprese europee insisteva anche un altro economista: *“L’euro e il mercato unico rendono necessario un profondo processo di riorganizzazione del sistema industriale europeo per il raggiungimento delle dimensioni idonee a sfruttare economie di scala, di carattere tecnico e economico. Si tratta di raggiungere i vantaggi dimensionali già raggiunti dai concorrenti americani”*.

L’UME, con la fine delle svalutazioni competitive, implicava una pressione continua sulle imprese e le “costringe alla ricerca di nuovi guadagni di efficienza, in termini di produttività, sviluppo tecnologico e riallocazione geografica delle fasi produttive”, dunque ad una ristrutturazione permanente, con la crescita del tasso di sfruttamento quale via maestra per essere competitive.

Come affermava un dirigente della Confindustria, facendo un bilancio nel 2007 del ruolo svolto dalla moneta unica, con quest’ultima *“è scomparsa la possibilità di “fare competitività” semplicemente svalutando la lira; la competitività a questo punto va cercata in fabbrica, in azienda ...”*. E così l’euro *“ha consentito una razionalizzazione dell’industria italiana ed europea”*.

L’impossibilità delle svalutazioni aprì anche uno spazio per una pressione costante sui vari paesi da parte della BCE: infatti non era solo l’esistenza oggettiva della moneta unica ad imporre una rigida disciplina economica agli Stati aderenti all’UME e alle rispettive imprese, bensì la stessa politica monetaria guidata dalla BCE fu diretta consapevolmente a questo scopo. Come scriveva il Sole 24 Ore nel 2007, *“prima dell’euro il diverso stato di avanzamento delle riforme tra la Germania e gli altri*

*paesi europei non avrebbe rappresentato un problema: le valute degli Stati più in ritardo con le riforme si sarebbero svalutate rispetto alla moneta tedesca. Ora non è più possibile. L'UME obbliga i paesi in ritardo sulle riforme ad accelerare le riforme o a sopportare una stagnazione economica permanente. La migliore performance economica della Germania ha portato l'euro e i tassi di interesse europei a livelli che se non creano problemi ai tedeschi, mettono in difficoltà i retardatari delle riforme".* La BCE infatti imposta la sua politica monetaria il più possibile sulla base del paese che non solo ha il maggior peso nell'UME, ma era anche, come vedremo, in una fase più avanzata nelle riforme strutturali, con l'intento dichiarato di imporre la generalizzazione di tali riforme a livello europeo.

### **Criteria guida della strategia monetaria della BCE**

Questa politica della BCE è legittimata dal mandato ricevuto, e sottoscritto da tutti gli Stati aderenti all'UME, col Trattato di Maastricht, che indica quale obiettivo prioritario che deve guidare la sua strategia la stabilità monetaria.

Il Trattato di Maastricht nel definire i compiti della BCE sancì così la svolta avviata nell'80 dalla FED e dalle altre Banche Centrali, tesa a superare la politica monetaria degli anni '70 in cui le Banche Centrali, controllate dal tesoro, avevano finanziato i disavanzi pubblici con la creazione di moneta ("finanziamento monetario"), alimentando così un pericoloso processo inflazionistico. Il Trattato di Maastricht fece però un ulteriore passo: esso segnò infatti la costituzionalizzazione dell'obiettivo della stabilità dei prezzi e del principio che affermava l'indipendenza della BCE, *"che separa, in seno allo Stato, la Banca Centrale dall'esecutivo e la dota di una autorità autonoma con il dominio esclusivo sulla qualità della moneta. Si affermava così la separazione istituzionale tra potere di spesa (pubblica) e potere di creazione monetaria e la proibizione del finanziamento monetario del bilancio pubblico"*.

Dal momento che l'euro, come ormai tutte le monete dal '71, non era ancorato ad alcun denaro/merce (oro) e quindi ad alcun valore intrinseco, bensì era una moneta legale inconvertibile, interamente fiduciaria e creditizia, si cercò di consolidarne la credibilità ancorandolo ad un mandato costituzionale, svincolandolo così in modo formale da qualsiasi discrezionalità "politica" dei governi.

L'anteporre a qualsiasi altro obiettivo la salvaguardia del "valore del denaro" (stabilità monetaria) era una scelta legata anzitutto alla credibilità che l'euro doveva acquisire quale mezzo di pagamento e di riserva, per affermarsi come moneta mondiale in concorrenza col dollaro; in secondo luogo mettere al primo posto il "valore del denaro" in un contesto di sovrapproduzione di capitale implicava una svalorizzazione delle merci, o altrimenti detto quello stato di "deflazione competitiva" permanente necessario a premere sugli Stati e sulle imprese dei paesi membri per le riforme strutturali e la ristrutturazione produttiva.

L'obiettivo della stabilità monetaria è raggiunto attraverso l'applicazione di alcuni criteri guida nella politica monetaria della BCE, che dietro un apparente aspetto naturale, rivelano un forte carattere di classe; vediamo i caratteri principali.

Nella sua politica monetaria la BCE si regola sul PIL potenziale, che indica *"il livello di*

*crescita che l'economia può permettersi date la proprie caratteristiche strutturali*": il tasso di crescita "potenziale" dell'economia si compone della dinamica della produttività (e quindi del livello tecnologico) e dell'espansione della forza lavoro occupata. Obiettivo della BCE è fare crescere la domanda aggregata (investimenti, consumi ed esportazioni) in linea col PIL potenziale: infatti se la prima cresce più del secondo, a causa di una politica monetaria troppo espansiva, si ha inflazione. L'aumento dei prezzi è, infatti, legato a tassi di crescita della moneta superiori al potenziale di crescita dell'economia reale nel medio termine.

Quando si intravede questo rischio la BCE interviene con un rialzo del tasso di sconto che, riducendo la base monetaria, fa crescere i tassi di interesse; a causa della riduzione degli investimenti e dei consumi in conseguenza del capitale da prestito più caro, si genera così una riduzione della domanda.

Inoltre la BCE pur non potendo agire direttamente sul PIL potenziale, cerca di guidarne la crescita "suggerendo" politiche quali *"crescita della produttività, minore rigidità nell'utilizzo dei fattori produttivi e in generale riforme strutturali"*.

In ultima analisi la BCE cerca di guidare la crescita del PIL al tasso potenziale permesso dall'economia reale in base al grado di sfruttamento. Infatti il Pil potenziale a prima vista ha un'apparenza neutra; ma a ben vedere è "regolato" dal saggio di profitto e in particolare dal saggio di sfruttamento; di conseguenza, consapevolmente o no, anche la politica monetaria che ha il PIL potenziale come riferimento, a sua volta si regola su questi due saggi. Infatti in una fase storica in cui agire sul peso degli alti e crescenti investimenti in macchinari è alla lunga impossibile, il saggio di sfruttamento diventa di fatto, (e così appare anche alle Banche Centrali), il principale fattore su cui è possibile agire per sostenere il saggio di profitto. E per accrescere il saggio di sfruttamento è necessario un adeguato esercito industriale di riserva. Se con la crescita e lo sviluppo dell'accumulazione si riduce l'esercito industriale di riserva e quindi il saggio di sfruttamento, il saggio di profitto cade e la sovrapproduzione di capitale viene a galla, manifestandosi con una dura crisi o, nel caso il processo di accumulazione venisse alimentato artificialmente con iniezioni di denaro da parte della Banca Centrale (come negli anni '70), con l'inflazione.

Di qui la necessità da parte delle Banche Centrali di controllare il trend dell'accumulazione per mantenere un esercito industriale di riserva in grado di garantire un adeguato saggio di sfruttamento. Quindi il PIL potenziale è in realtà costretto entro limiti ben più angusti del pieno sfruttamento delle forze produttive (produttività del lavoro e occupazione) esistenti, come lascerebbe intendere la vulgata economica borghese.

Che il saggio di sfruttamento sia il vero regolatore della politica monetaria risulta chiaro dall'attenzione prioritaria rivolta dalla BCE (ma come abbiamo visto anche dalla FED col suo *"paradigma dell'insicurezza del posto di lavoro"*) all'evoluzione della disoccupazione e dei salari.

Così, ad esempio, in un comunicato del 2007 la BCE stabiliva che la crescita "giusta" del PIL nell'eurozona in quella "fase storica" doveva essere del 1,9%, al di sopra si rischiava l'inflazione. Si sosteneva quindi la necessità di "contrastare i rischi di un aumento della utilizzazione delle risorse", dal momento che gli impianti in quel momento lavoravano all'84,4%, contro una media dell'81,4% della loro capacità pro-

duttiva registrata nella fase di espansione degli anni '90. Occorreva quindi per la BCE tenere sotto controllo soprattutto imprese e occupazione “perché se gli impianti non riusciranno a soddisfare la domanda, i prezzi potrebbero salire e se la disoccupazione dovesse calare i salari inizierebbero ad aumentare troppo”. Qui si rivela chiaramente il significato dell'interesse verso l'occupazione e la capacità produttiva, e il carattere di classe dei principi che ispirano la politica monetaria. In particolare, riguardo al rapporto tra disoccupazione e salari il riferimento è ad un altro indicatore-guida della politica della BCE e della FED: il NAIRU, cioè il livello di disoccupazione ritenuto compatibile con la stabilità monetaria. Vediamo meglio di cosa si tratta.

A fine anni '90 un dirigente della Confindustria sosteneva che *“in Europa se le Banche Centrali portassero la disoccupazione al 6% (come era in Usa) con politiche monetarie espansive, l'inflazione sarebbe molto più alta”* (l'inflazione europea era allora uguale a quella americana, ma la disoccupazione era doppia). Infatti il livello di disoccupazione ritenuto compatibile con la stabilità monetaria (NAIRU) in Europa era ritenuto più elevato di quello americano *“perché il mercato del lavoro è meno flessibile e il sindacato è ancora in grado di difendere il salario reale, anche con una disoccupazione elevata, perché i sostegni economici ai disoccupati ne riducono la disponibilità di accettare lavori diversi da quelli desiderati e per la protezione offerta ai lavoratori occupati”*. Di qui la necessità in Europa di una politica monetaria (e in generale di una politica economica) restrittiva, nella prospettiva anche di imporre le necessarie riforme strutturali in primis quelle del mercato del lavoro e del welfare.

Nel 2007 la BCE segnalerà il fatto che le stime del “tasso di disoccupazione che non esercita pressioni sull'inflazione salariale” erano “scese moderatamente nell'ultimo decennio” nell'area euro (dal 9,3% del '95 all'8% del 2006) e ciò era “attribuito in larga misura ai vantaggi di una maggiore flessibilità salariale, nonché alle riforme dei mercati dei beni e del lavoro attivate in diversi paesi dell'area euro”. Tuttavia, si precisava, “il NAIRU rimane ancora su un livello elevato, suggerendo la necessità di ulteriori riforme per incrementare la flessibilità del mercato del lavoro”. Per la BCE infatti, nonostante l'elevata disoccupazione, in Europa permanevano “rischi legati alla dinamica dei salari, a strozzature in particolari settori del mercato del lavoro, a un certo rilassamento della disciplina di bilancio”. La politica monetaria europea doveva quindi tenere conto di due fattori di rischio inflazione: l'evoluzione dei salari e la politica fiscale (cioè il Welfare!). In particolare “gli accordi salariali e le altre disposizioni che incidono sul costo del lavoro sono l'ultima residua fonte di shock inflazionistici asimmetrici (cioè afferenti a un solo paese)”. L'antidoto, suggeriva la BCE, è la “coerenza tra dinamica del costo del lavoro e della produttività ... il che richiede che gli accordi salariali siano conclusi per quanto possibile a livello aziendale”.

La BCE non si limita naturalmente alle raccomandazioni ma, mantenendo alti i tassi di interesse, costringe i salari a rallentare, con l'aumento della disoccupazione. E in vista di rinnovi di contratti (soprattutto di quelli tedeschi, ritenuti “guida” per gli altri paesi) la BCE interviene preventivamente minacciando rialzi del tasso. Così alla fine del 2006, ad esempio, in riferimento al rinnovo dei contratti tedeschi del 2007, Trichet (allora presidente della BCE) minacciò in una intervista: “ci sono tentazioni in giro che non sarebbero adeguate per noi”.

## Il Patto di Stabilità

Se con l'UME la politica monetaria era ormai delegata a livello europeo, l'altro strumento della politica economica, la politica fiscale e di bilancio, pur restando sotto il controllo dei singoli Stati fu sottoposta a vincoli importanti col Patto di Stabilità del '97; un Patto che intendeva "rendere le politiche fiscali dei vari paesi coerenti con una unica politica monetaria", coordinandole a livello europeo. Col Patto di Stabilità la UE introdusse regole che limitavano le dimensioni del disavanzo e del debito pubblico, lasciando alle autorità nazionali la libertà di decidere le dimensioni e il contenuto del bilancio. La regola prescriveva che il saldo dei bilanci nazionali fosse vicino al pareggio nel medio periodo (cioè la durata del ciclo economico) e che nel breve termine non venisse superato il 3% nel rapporto deficit/PIL, tranne in caso di recessione eccezionale e improvvisa. Inoltre il rapporto debito/PIL doveva essere tendenzialmente sotto il 60%. Il controllo sul deficit era funzionale al controllo del debito pubblico.<sup>3</sup>

A causa della crisi del 2001, che generò lo sfioramento della soglia stabilita dal Patto da parte di Francia e Germania, nel 2005 vi fu una revisione del Patto stesso. Si istituì una interpretazione meno rigida della violazione del 3%, accettata anche solo in presenza di un tasso di crescita negativo o di un periodo prolungato di crescita sotto il potenziale. Le procedure di sanzione per essere effettive dovevano poi tenere conto delle riforme di riassetto delle finanze pubbliche. La pressione si applicava in maniera più diluita ai paesi più disciplinati (cioè con meno debito pubblico in rapporto al PIL) e più alte prospettive di crescita potenziale.

Il parametro del 3% era uno strumento di controllo sulle politiche pubbliche degli Stati da parte della Commissione e della BCE. Infatti il Patto stabiliva una procedura chiamata "programmi di stabilità", che richiedeva che ogni paese presentasse annualmente all'ECOFIN (il Consiglio dei ministri europeo quando riunisce i ministri economici e finanziari) e poi alla Commissione e al Comitato economia e finanza (che ha un ruolo consultivo e prepara le riunioni dell'ECOFIN e comprende due funzionari per Stato, uno della finanza e uno della Banca Centrale) la sua posizione di bilancio per i successivi tre anni, cioè: *"informazioni sull'andamento del deficit e del debito, previsioni e obiettivi futuri, misure di politica economica che si intendono mettere in atto per garantire il rispetto del Patto, in particolare l'obiettivo del bilancio in pareggio nel medio termine"*. Il Consiglio europeo e la Commissione analizzavano i piani nazionali di bilancio per determinare se la politica fiscale era compatibile col Patto e se le politiche in atto erano conformi agli impegni previsti.

La Commissione preparava un rapporto annuale e il Consiglio ne traeva le conclusioni e varava degli *"indirizzi di massima delle politiche economiche"* che comporta-

---

3 Il deficit o disavanzo rileva la differenza tra uscite del bilancio pubblico (spesa pubblica per acquisto di beni e servizi, per investimenti, per trasferimenti ad enti locali, imprese, e famiglie, spesa per interessi sul debito) e entrate (imposte, tasse e contributi sociali) in un dato periodo temporale (di solito un anno). È un concetto di flusso. Quando si forma un deficit esso deve essere finanziato e l'emissione di debito pubblico è uno dei modi di farlo. Il debito è uno stock di denaro che i cittadini hanno prestato allo Stato e che lo Stato deve rimborsare con gli interessi.

vano *“orientamenti a livello di UE e di Eurozona declinati paese per paese”*. Questi *“indirizzi”* realizzavano *“le sintesi dei diversi livelli di politica economica e coprivano sia la politica monetaria che di bilancio, le negoziazioni sociali, le riforme strutturali”*. Col Patto di Stabilità quindi si costituì un coordinamento della politica economica nell'eurozona (in particolare della politica di bilancio) e si stabilì un modello di sorveglianza multilaterale. Un ruolo crescente lo svolse in questo quadro anche l'EUROGRUPPO, *“un corpo informale in cui i ministri dell'economia dei paesi euro si incontrano per discutere questioni relative alle loro responsabilità congiunte per la moneta unica”*. Dal '98 l'Eurogruppo *“tratta le questioni congiunturali (sulla base di relazioni di Commissione e BCE) e di bilancio”*. Come sosteneva un economista, a proposito dell'EUROGRUPPO, *“l'UME ha rafforzato la cooperazione nella politica di bilancio in quanto collaborando i ministri finanziari possono superare meglio la resistenza politica e sociale alle riforme strutturali. Riunioni frequenti e discussioni dei ministri delle Finanze rafforzano il peso delle prospettive europee nel discorso politico-sociale. Imporre una disciplina fiscale dall'esterno protegge i governi dai gruppi di interesse ...”*.

Come vedremo il *“modello di sorveglianza multilaterale”* praticato col Patto di Stabilità verrà applicato anche ad altre politiche europee (politica del lavoro ecc. ...).

Col Patto di Stabilità quindi alla rigidità monetaria si aggiunsero quella del bilancio: la politica fiscale dei membri dell'UME era condannata ad un continuo rigore. Come scriveva il Sole 24 Ore il Patto di Stabilità era *“uno strumento di pressione per una crescita fondata non sulla spesa pubblica ma sulle riforme strutturali (pensioni, privatizzazioni, liberalizzazione del mercato del lavoro)”*. L'obiettivo *“è diventare sempre più “tedeschi”, perché è l'unica strada per affrontare in condizioni credibili la sfida della globalizzazione dell'economia e della competitività internazionale”*. A causa dei vincoli di bilancio pubblico per il Patto, *“la strategia utilizzata nell'UME per contenere le crisi non poteva essere che l'adeguamento reale dei fattori produttivi”*; un esempio concreto si ebbe proprio con i due paesi più forti dell'UME, Germania e Francia, verso i quali peraltro maggiore fu la tolleranza delle istituzioni europee: nonostante ciò il superamento del deficit del 3% nel 2003/2004 impose loro, se non le sanzioni previste, un maggior rigore fiscale e quindi la scarsa possibilità di intervenire con politiche espansive in una fase difficile dell'economia e quindi l'accelerazione delle riforme strutturali e la ristrutturazione produttiva.

La prospettiva e direzione di marcia del sistema produttivo ed economico europeo erano dunque tracciate dall'Unione monetaria e dal Patto di Stabilità, che definivano la natura della politica monetaria e della politica fiscale europea e quindi il tipo di gestione della crisi che doveva guidare l'Europa. Come diceva il vice direttore della BCE, NOYER, *“la BCE ha una strategia chiara, fondata su un obiettivo chiaro di inflazione. Anche i governi hanno un obiettivo chiaro: il pareggio di bilancio nel medio termine. Non è vero quindi che non esiste un quadro di politica economica nella zona euro”*.

Il progetto dell'Unione monetaria e il Patto di Stabilità prospettavano un futuro per l'Europa che confermava i limiti entro cui il capitale sviluppato si muoveva in quella fase storica, soprattutto quando non si poteva usufruire degli artifici permessi dallo

strapotere americano (diritto di signoraggio). La possibilità di realizzare un alto saggio di profitto è connessa ad un basso livello di crescita. Gli obiettivi della stabilità monetaria e del sostanziale pareggio del bilancio pubblico, erano finalizzati infatti a tenere sotto stretto controllo la ripresa dell'accumulazione, nel timore di un manifestarsi della sovrapproduzione di capitale nella forma di inflazione. Con le regole della stabilità monetaria e del pareggio di bilancio si decideva di non sostenere più artificialmente il saggio di profitto, ma di imporre, per sostenerlo, una dura ristrutturazione dei processi produttivi e dello Stato sociale, accrescendo così il tasso di sfruttamento.

## **b) La politica del lavoro elaborata dalle istituzioni UE**

Un'altra novità nel processo di integrazione europeo a cavallo tra i due millenni riguardò la politica del lavoro. In questo campo la costituzione economica europea non imponeva vincoli a livello nazionale. D'altra parte, soprattutto da quando con l'euro e il Patto di Stabilità le opzioni per una politica sociale degli Stati si ridussero, crebbe l'importanza della dimensione europea su questi temi. La politica sociale non era inserita nel libro bianco di Delors dell'86; è col Trattato di Maastricht e soprattutto col Trattato di Amsterdam del '97 (in vigore dal '99) che iniziò il coordinamento delle politiche sociali nella UE.

Col Trattato di Amsterdam agli obiettivi comunitari si aggiunse esplicitamente quello di "promuovere l'occupazione", e di elaborare "una strategia coordinata" su questo terreno, mettendo a punto per la prima volta basi giuridiche comuni in campo sociale. Gli Stati membri dovevano impegnarsi a "sviluppare una strategia coordinata a favore della produzione di una forza lavoro competente, qualificata e adattabile, nonché di mercati del lavoro in grado di rispondere ai mutamenti economici".

A commento degli obiettivi del Trattato di Amsterdam in materia di "occupazione" il Sole 24 Ore chiariva bene cosa si volesse intendere per "sviluppo dell'occupazione": "L'introduzione di forme occupazionali flessibili sembra delinearci come l'unico modo per fare accrescere il tasso di occupazione. Ecco perché tutti i paesi europei (UE) hanno adeguato (o lo stanno facendo) le normative per favorire l'introduzione di nuove forme contrattuali".

A conferma dell'intenzione di accelerare i processi di riforma in questo campo l'articolo 137 del Trattato prevedeva che il Consiglio Europeo potesse intervenire a rafforzare la propria azione adottando direttive approvate a maggioranza qualificata su questi temi (e sappiamo il significato di questa forma di voto).

Nel Consiglio europeo di Lisbona del 2000, focalizzato su temi economici e sociali, in particolare su produttività e "occupazione", si definì la "strategia di Lisbona"; questa si basava su una serie di riforme strutturali "negli ambiti dell'occupazione, della coesione sociale, dell'innovazione, di riforme economiche" tese a rimediare al "calo della produttività e al ritardo nelle ITC" che come si è visto affliggeva il capitale europeo. In particolare "i capi di Stato hanno riconosciuto che, per i benefici della integrazione economica, è necessaria una urgente cura dei mercati del lavoro europei". La strategia di Lisbona istituzionalizzò una riunione annuale del Consiglio europeo

focalizzata in particolare sui temi della produttività e dell'“occupazione” e in cui si dovevano verificare gli esperimenti nazionali e il progresso delle riforme.

La Strategia di Lisbona puntava anche ad un “aumento dell'età pensionabile e alla crescita del tasso di occupazione complessivo, in particolare di donne e lavoratori più anziani” (vedremo il significato di questa attenzione particolare verso queste fasce di forza lavoro). Altri obiettivi, peraltro non raggiunti, erano una crescita delle spese in Ricerca e Sviluppo e la costituzione di una rete telematica con diffusione delle nuove tecnologie.

Il Consiglio europeo di Lisbona, sulla base del “coordinamento della politica per l'occupazione”, lo strumento col quale il Consiglio europeo e la Commissione avevano tentato di promuovere la Strategia europea per l'occupazione (SEO), codificò il cosiddetto “Metodo aperto di coordinamento” (MAC); un metodo che verrà poi nel 2001 esteso alla povertà ed esclusione sociale, nel 2002 alle politiche pensionistiche e nel 2006 all'assistenza sanitaria e al settore della protezione sociale in generale.

Questo Metodo si fondava su un'ottica di “apprendimento reciproco” ed era concepito per “assistere gli Stati membri nella elaborazione delle loro politiche”.

Esso si basava su:

- l'“orientamento” a obiettivi comuni e indicatori fissati a livello di UE;
- piani nazionali di azione;
- messa a confronto di questi piani tra gli Stati membri;
- relazioni di valutazione congiunta di questi piani da parte della Commissione e del Consiglio dei Ministri UE.

Un ruolo di consulenza nella formulazione degli orientamenti e di monitoraggio del processo era svolto dal Comitato per l'occupazione, composto dagli Stati e dalla Commissione. Sebbene gli “orientamenti” per l'“occupazione” non fossero vincolanti legalmente, gli Stati dovevano tenerne conto, e conformarsi ad essi, nelle loro politiche per l'“occupazione” (cioè sul mercato del lavoro ...). Essi dovevano produrre annualmente dei “piani nazionali di azione” sull'“occupazione” e inviarli alla Commissione per una valutazione e confronto con quelli degli altri Stati. Gli Stati dovevano anche fare una relazione sull'attuazione degli “orientamenti”. Attuazione che era controllata dal Consiglio, che su proposta della Commissione poteva adottare a maggioranza qualificata delle “raccomandazioni” da inviare a determinati Stati perché adottassero la loro politica occupazionale nel senso conforme agli “orientamenti”. Questo procedimento si fondava su una cooperazione volontaria, non su sanzioni formali, se non di tipo “reputazionale”. Ma il valore di questo coordinamento “morbido” non va sottovalutato: esso portava in una dimensione europea materie da sempre riservate alla politica nazionale, come “il lavoro, la struttura del sistema pensionistico pubblico, il finanziamento dei servizi sanitari, la definizione degli incentivi fiscali”. Con questo regime di “coordinamento morbido” le pratiche “migliori” (dal punto di vista del capitale europeo!) si diffondono da un paese all'altro. Inoltre “fissare obiettivi comuni, stabilire un calendario di incontri, esaminare insieme i progressi ottenuti, dà non solo il beneficio dell'apprendimento reciproco,

ma genera utili pressioni esterne per far passare riforme spesso impopolari” ... e a questo proposito l’esperto autore di queste righe, sottolineava che “gli impegni presi e livello europeo (col MAC) sono stati pressoché comunque utilizzati per legittimare ... o comunque giustificare riforme o orientamenti endogeni. In molti casi i governi nazionali hanno lavorato per influenzare la fissazione degli obiettivi a livello europeo in un certo settore di policy così da ottenere una sponda europea per attivare la propria agenda”. Inoltre questa forma di “coordinamento morbido” permetteva di instaurare un sistema di concertazione stabile tra parti sociali e Commissione e Consiglio europeo sui temi del lavoro e sociali. Il modello neocorporativo veniva trasportato a livello europeo: sindacati, padroni, associazioni di categorie ecc. ad esempio sono rappresentati nel comitato economico e sociale della UE, composto da 344 membri nominati dai governi; questo comitato è un organo comunitario “*consultato su molti aspetti della normativa europea, che offre pareri all’UE sul possibile impatto economico e sociale della legislazione allo studio*”.

Quanto al contenuto, gli “orientamenti” e le “raccomandazioni” nell’ambito della Strategia europea per l’occupazione erano guidati dall’idea che andasse superata “l’eccessiva rigidità sul versante dell’offerta di lavoro” ancora presente in Europa. Facendo un primo bilancio del “Metodo aperto di coordinamento” il nostro esperto scriveva che “è riconosciuto che il MAC nel campo delle politiche occupazionali ha contribuito ad influenzare gli orientamenti di policy domestici, reindirizzando l’enfasi dell’azione politica dalla riduzione della disoccupazione all’innalzamento dei tassi di occupazione e dalle politiche passive alle politiche attive del mercato del lavoro”. Il significato di questi due nuovi indirizzi è presto detto: quanto all’“innalzamento del tasso di occupazione” si puntava a stimolare l’impiego di manodopera tra le fasce più deboli (donne, giovani, anziani!) e tra i disoccupati di lunga durata, in modo da creare una pressione maggiore sul mercato del lavoro e quindi una maggiore competizione tra occupati e disoccupati.

Quanto alle “politiche attive del mercato del lavoro” ci si riferiva alla volontà “di allentare l’eccessiva rigidità delle norme di regolamentazione di assunzioni e licenziamenti, di ridurre la forza contrattuale dei sindacati, di ridurre i meccanismi di protezione sociale dei senza lavoro (sussidi di disoccupazione ecc. ...), di abbassare i minimi salariali” ... innovazioni “*da affrontare non tutte di un colpo, ma incrementali*”. Nel 2003 vennero accolte le “*linee guida per l’impegno ad orientamenti generali nella politica economica*”, che assumevano come punto chiave una organizzazione del lavoro più flessibile: si lanciò la FLEXSECURITY, indicando le necessità di riforme soprattutto in Germania, Francia, e Italia. Con la flexsecurity si puntava ad una riduzione dei salari e ad una maggiore flessibilità che permettesse all’impresa un ricambio della forza lavoro con libertà di licenziamento e che facesse accettare al lavoratore qualsiasi lavoro. Per qualche anno comunque si procedette con cautela, varando alcune direttive in esecuzione degli accordi di Amsterdam e Lisbona, tra cui una sul lavoro determinato a tempo e una sul part-time, che iniziarono a “*imporre una minima regolamentazione del mercato del lavoro in tutta Europa*”. Ma dal 2006 in poi la Commissione è venuta allo scoperto, col Libro Verde sulla “modernizzazione del diritto del lavoro per rispondere alle sfide del XXI secolo”, contenente le proposte sulla flexsecurity. Prima di avviare il procedimento legislativo, secondo la normale

procedura, la Commissione espone la sua opinione con questo libro verde aprendo il confronto con le parti interessate (governi, imprese, sindacati). *“L’obiettivo del presente libro verde, scriveva la Commissione, è di lanciare un dibattito pubblico nella UE al fine di riflettere sul modo di evolvere del diritto del lavoro in modo tale da sostenere gli obiettivi della Strategia di Lisbona”... . “Il presente libro verde esamina il ruolo che potrebbe svolgere il diritto del lavoro nel promuovere la “flessicurezza” nell’ottica di un mercato più equo (!!), più reattivo e più inclusivo, in grado di contribuire a rendere più competitiva l’Europa” ... “La rapidità dei progressi tecnologici, l’intensificazione della concorrenza collegata alla globalizzazione ... sottolineano la necessità di aumentare la flessibilità. L’emergere della gestione Just in Time, la tendenza delle imprese a rivedere la loro politica di investimenti a più breve termine, la diffusione delle ITC, oltre alle evoluzioni della domanda sempre più frequenti ..., hanno spinto le imprese a organizzarsi in modo più flessibile. Tutto ciò riguarda l’evoluzione dell’organizzazione e dell’orario di lavoro, i salari e il numero dei dipendenti nelle varie fasi del ciclo produttivo. Questi cambiamenti hanno creato una domanda di maggiore diversificazione contrattuale”.*

Le riforme degli anni '90 e dei primi anni 2000 avevano introdotto “i contratti a tempo determinato, i contratti a tempo parziale, i contratti di lavoro intermittenti, i contratti “zero ore”, i contratti proposti ai lavoratori reclutati da agenzie del lavoro temporaneo, i contratti proposti ai lavoratori indipendenti ecc. ..., che costituiscono oggi parte integrante delle caratteristiche dei mercati del lavoro europei”. Dal 2001 a l 2005, i lavoratori reclutati in base a queste tipologie di contratti erano passati dal 36% a circa il 40% della forza lavoro dell’UE-25. L’occupazione a tempo parziale era passata dal 13% al 18% dell’occupazione totale dal '90 al 2005 e dopo il 2000 rappresentava circa il 60% dei nuovi posti di lavoro. L’occupazione a tempo determinato era passata dal 12% al 14% dell’occupazione totale dell’UE-25 dal '98 al 2005.

La Commissione però valutava che era giunto il momento di affiancare a questa forma di flessibilità “in entrata”, nuove forme di flessibilità “in uscita”. Secondo il Sole 24 Ore la Commissione proponeva ora col suo libro verde *“riforme del mercato del lavoro che eliminano quel dualismo che divide ... i contratti a tempo determinato da quelli a tempo indeterminato, giacché questi ultimi non contemplano o quasi il licenziamento individuale”.* Con la flessibilità “in uscita” venivano quindi presi di mira gli stessi contratti a tempo indeterminato; il dualismo veniva superato facendo diventare cioè tutti i contratti di lavoro precari.

Così la proposta contenuta nel libro verde si incentrava su una riduzione delle tutele che difendevano dal licenziamento i lavori a tempo indeterminato; in “cambio” si promettevano sussidi di disoccupazione, legati però alla disponibilità ad accettare qualsiasi lavoro, cioè lavori con salari, orari ecc. penalizzanti rispetto al lavoro precedente il licenziamento. Come spiegava ancora il Sole 24 Ore, nel libro verde il diritto del lavoro veniva concepito non più “come tecnica unilaterale di tutela di un contraente debole (cioè del lavoratore!) ... ma anche e con pari dignità, un diritto della concorrenza, e cioè strumento di competizione tra imprese”.

Anche sulla tematica dell’orario di lavoro l’UE fu attiva. La tendenza a legiferare per un allungamento e per una maggiore flessibilizzazione degli orari di lavoro era stata indotta già dalla direttiva europea 93/104. Con essa tra l’altro si stabiliva che le 48

ore settimanali non andavano concepite come un massimo, ma come “durata media” in un dato periodo di riferimento (4 mesi). Si avallava così l’orario multiperiodale e si aboliva di fatto l’orario normale di lavoro, ritenuto ormai “obsoleto”. Ma nel maggio 2004 la Commissione propone una modifica in senso peggiorativo di questa direttiva, tentando di rendere ancora più elastici i criteri, già flessibili, tracciati dalla direttiva del 1993. Si consentiva infatti agli imprenditori di accordarsi con i singoli lavoratori per derogare qualsiasi limite o vincolo sull’orario di lavoro; si estendeva la media delle 48 ore settimanali su base annuale e non più su 4 mesi; si definiva il “tempo di attesa” o “a disposizione” come non tempo di lavoro, anche quando i lavoratori “devono trovarsi a disposizione sul posto di lavoro”. Ancora, a fine decennio la Commissione puntava a fare passare una modifica delle regole vigenti per rendere strutturale la possibilità di definire, su base individuale, orari settimanali di 55/60 ore.

Gli obiettivi delle politiche UE sul tema del lavoro erano in piena sintonia con quelli, come si è visto, messi al centro dalla BCE. Non a caso quindi è nei Bollettini della BCE che possiamo trovare un riscontro “ragionato” dei successi ottenuti dalle politiche sul lavoro adottate nei vari Stati in applicazione delle linee assunte su tale tema a livello UE.

Così la BCE nel 2007 rilevava che “nonostante il marcato rallentamento della crescita della produttività del lavoro, tra il ’95 e il 2005, la crescita annua del CLUP (costo del lavoro per unità di prodotto) nell’area euro, è stata in media pari a circa l’1,4%, meno della metà del tasso di crescita osservato nel decennio precedente” ... e questa modesta crescita del CLUP era da addebitare soprattutto alla bassa crescita del costo del lavoro. La BCE sottolineava infatti che *“gli ultimi dieci anni (1995/2005) sono stati caratterizzati da una dinamica nel complesso moderata delle retribuzioni e del costo del lavoro. Il tasso di crescita annuo dei redditi nominali per dipendente nell’area dell’euro si è collocata in media al 2,2% tra il 1995 e il 2005, rispetto al 5% annuo del decennio precedente. La crescita media delle retribuzioni orarie è stata lievemente superiore, pari a circa il 2,6%, per effetto del calo tendenziale delle ore lavorate per addetto”*. Oltre alle nuove forme di contrattazione (aziendale piuttosto che nazionale!) a questa moderazione salariale “potrebbero aver contribuito anche altri fattori, come i livelli tuttora elevati di disoccupazione dovuta a rigidità strutturali, i cambiamenti nelle strutture e tecnologie produttive, nonché le crescenti pressioni al ribasso sul costo del lavoro riconducibili a una rafforzata concorrenza mondiale (ivi compresa la concorrenza dei nuovi Stati membri dell’UE). Ma determinanti sono state anche le politiche statali”. In particolare ci si riferisce qui alle politiche che hanno “incentivato” l’entrata nel mercato del lavoro delle fasce di forza lavoro più deboli, attraverso l’introduzione di nuove forme contrattuali. Nell’ambito della legislazione in materia di “tutela del posto di lavoro” ... “i paesi dell’area euro hanno compiuto progressi soprattutto nel rendere più flessibile il ricorso a contratti di lavoro a tempo determinato” ... “l’evoluzione dei quadri normativi potrebbe avere influenzato le forme della recente crescita della occupazione, portando ad una maggiore creazione di posti di lavoro a tempo parziale. La quota dell’occupazione a tempo parziale nell’area euro ha registrato un netto aumento tra il 2001 e il 2005, dal 16,9% al 19%,”

*riflettendo probabilmente l'impatto delle riforme del mercato del lavoro nell'area" ... "L'accrescimento della flessibilità dei contratti di lavoro a tempo determinato dovrebbe avere favorito la possibilità di occupazione soprattutto per i lavoratori in età avanzata, le donne e i giovani", cioè "tra i lavoratori meno qualificati" e "con salari più bassi" (ad esempio le donne nel 2007 avevano nell'Europa a 27 il salario 15,9% più basso del maschile! Nel 2005 era il 17,5%). La quota di giovani che lavoravano con contratti a tempo determinato nell'area euro passò dal 41% del 1996 al 50,3% del 2006.*

La crescita dell'occupazione di donne e lavoratori in età avanzata fu favorita anche dalle *"riforme dei sistemi tributari e previdenziali mirate ad incrementare gli incentivi al lavoro"* per queste due fasce di forza lavoro. Nel 2006 la BCE sosteneva che *"nell'ultimo decennio i paesi dell'area euro, in media, hanno compiuto dei passi avanti nell'aumentare gli incentivi al lavoro, soprattutto mediante la riduzione dei disincentivi a rimanere più a lungo nel mercato del lavoro e degli incentivi finanziari al prepensionamento" ... "nel contempo tra il 2001 e il 2005 l'età media di uscita della forza lavoro (dal lavoro!) è aumentata di oltre 9 mesi, collocandosi a 60,7 anni". Inoltre "diversi paesi dell'area euro si sono concentrati anche sull'inasprimento dei criteri di disponibilità al lavoro e sulla riduzione della durata dei sussidi di disoccupazione ... che riducono gli incentivi alla ricerca di un posto di lavoro".* Le riforme del Welfare erano dunque strettamente connesse a quelle del mercato del lavoro e con la gestione di salari e orari di lavoro. Le riforme previdenziali e quelle del mercato del lavoro erano tese ad arruolare forza lavoro più debole e ricattabile (donne, giovani, anziani), che garantiva una maggiore moderazione salariale: *"si impongono sforzi per incrementare ulteriormente gli incentivi al lavoro per i lavoratori a bassa retribuzione e i disoccupati, nonché rendere la regolamentazione del mercato del lavoro più flessibile laddove ostacola le opportunità del lavoro soprattutto per i giovani, donne e lavoratori in età avanzata".* Queste fasce deboli della forza lavoro avrebbero esercitato anche maggiore pressione sulla forza lavoro già attiva, ancora beneficiaria di contratti a "tempo indeterminato", rafforzando così il ruolo svolto dai livelli di disoccupazione già assai elevati presenti in Europa.

L'obiettivo peraltro non si limitava alla ricerca di una maggiore "moderazione salariale", ma puntava anche agli orari di lavoro. A tale proposito nel 2006 la BCE rilevava che *"negli anni recenti il mercato del lavoro nell'area dell'euro è stato interessato da diversi cambiamenti strutturali. Taluni sono riconducibili a un maggior ricorso al lavoro a tempo parziale, ma si è realizzata anche maggiore flessibilità nella gestione degli orari di lavoro degli impieghi a tempo pieno".* E rileva che in generale nell'area euro, *"le ore lavorate totali sono aumentate nettamente durante la seconda metà degli anni '90" e, dopo una riduzione con la crisi del 2002/2003, aumentarono nuovamente nel 2004/2005. Ma mentre "la crescita vigorosa delle ore totali alla fine degli anni '90 è stata principalmente sospinta da un aumento dell'occupazione a tempo pieno ... l'aumento recente (2004/2005) delle ore lavorate totali ci sembra essere stato interamente sostenuto dalla crescita delle ore medie lavorate dagli occupati a tempo pieno e da aumento dei posti di lavoro a tempo parziale, a fronte di un contributo negativo dell'occupazione a tempo pieno".* Quindi nonostante una riduzione dell'occupazione a tempo pieno, l'allungamento dell'orario di lavoro dei

lavoratori a tempo indeterminato fu uno degli elementi fondamentali della crescita delle ore lavorate totali.

La necessità di una crescita delle ore totali di lavoro in Europa era stata indicata dalla BCE sin dal 2000 ed esplicitata in un suo Bollettino del 2002, in cui si evidenziava il maggior numero di ore lavorate in USA e il *“calo tendenziale del numero di ore per addetto negli ultimi 20 anni”* nell'area dell'euro. Nel 2001 le ore annue lavorate in Francia erano 1523, in Italia 1606, in Germania 1446 e ben 1821 in USA. È a partire dagli anni '70 che le ore lavorate pro capite cominciarono a divergere tra Europa e USA: negli anni '70 erano cresciute del 20% in USA e diminuite del 23,5% in Francia, del 17,1% in Germania e del 10,1% in Italia. In USA, si lamentava il Sole 24 Ore, *“si lavora più ore la settimana, più giorni l'anno, più anni nell'arco della vita”*. Negli anni '80 si era verificata la maggiore divaricazione, ma da metà anni '90 la differenza aveva smesso di crescere; e dal 2003/2004, come si è visto, iniziò una nuova convergenza. Come scriveva nel 2007 la BCE, *“negli ultimi dieci anni il numero delle ore lavorate totali accelera molto in Eurolandia, in contrasto con un lieve rallentamento in USA”*; e ciò per un *“maggiore grado di utilizzo del lavoro e un incremento dei tassi di partecipazione”*.

### **c) L'allargamento a EST**

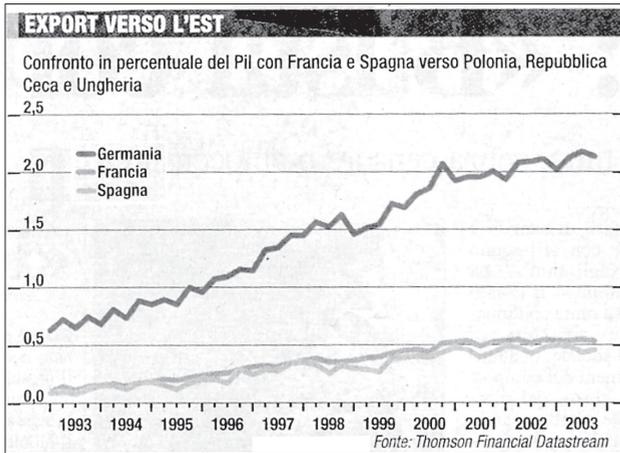
Un altro fronte aperto dal processo di integrazione europeo a cavallo tra i due millenni fu l'allargamento dell'UE, nel 2004, a dieci nuovi paesi, soprattutto dell'Est Europa; esso rappresentò un ulteriore passo verso l'internazionalizzazione produttiva, quale strumento per far fronte alle difficoltà di valorizzazione del capitale e alla competizione “globale” con gli altri poli del Centro; e fu parte integrante anche del processo di approfondimento dello sfruttamento nella stessa Europa occidentale tramite il ricatto della delocalizzazione.

Alcuni dati danno una idea dell'accelerazione del processo di integrazione tra le economie dell'Europa dell'Est e dell'Ovest in questi anni. Nel 1999/2008 l'export della zona euro verso i nuovi paesi dell'Est passò da 83,5 a 243,1 miliardi di euro; gli IDE della vecchia UE nei dieci paesi passò dai 97,2 miliardi del 2002 ai 225,6 del 2006.

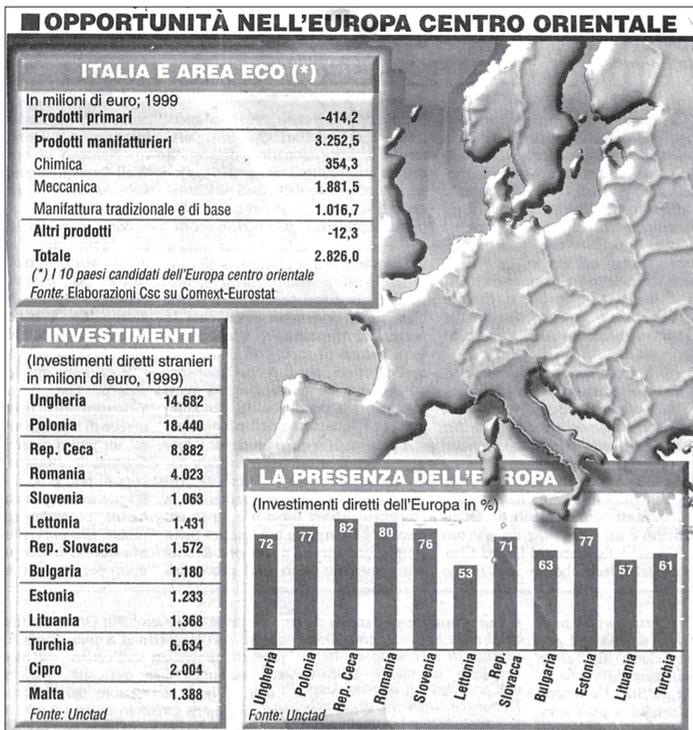
Si estese quindi il ruolo di questi paesi come piattaforma produttiva per la riesportazione verso la vecchia UE: si sfruttava il costo del lavoro più basso a fronte di livelli di investimento in capitale e tecnologie, e quindi di produttività nelle fabbriche, pari a quelli esistenti in Europa Occidentale.

Questi paesi, presentando *“significativi vantaggi in termini di costo del lavoro, fiscali e con una manodopera ben qualificata”* (Sole 24 Ore) esercitavano anche una forte pressione sulle politiche industriali in Europa occidentale, soprattutto riguardo a orari, salari e Welfare: *“l'ingresso nella UE di questi paesi rappresenta uno stimolo a nuove riforme in Europa Occidentale”*. Infatti con l'allargamento per la vecchia UE *“era ormai impossibile proteggere le proprie industrie declinanti e isolare il mercato del lavoro dalla concorrenza dei bassi salari dei dieci paesi entranti”*.

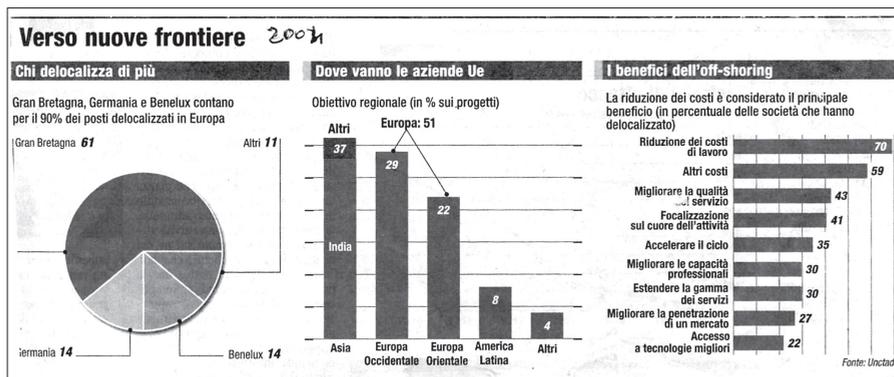
1



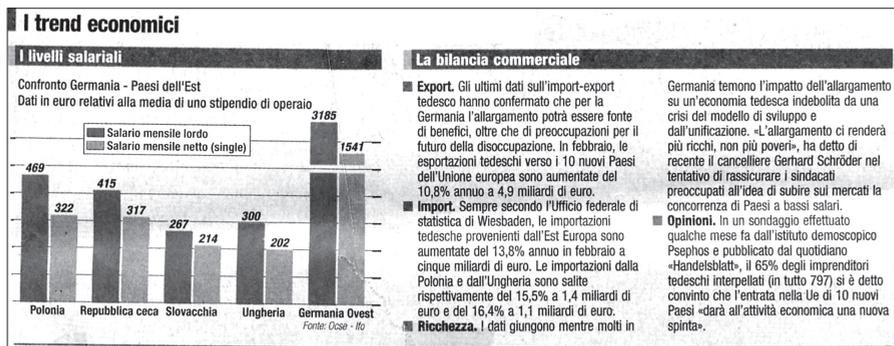
2



3



4



5

TAB. 11. Investimenti diretti esteri, variazioni percentuali annue

	2000/ 1999	2001/ 2000	2002/ 2001	2003/ 2002	2004/ 2003	2005/ 2004
Cipro	5,2	10,4	12,0	-15,7	21,1	8,1
Estonia	26,9	40,1	-47,6	223,2	14,2	172,1
Lettonia	19,0	-68,0	92,4	15,0	139,4	-9,6
Lituania	-22,0	17,7	64,1	-75,5	331,8	30,5
Malta	-28,5	-60,0	-281,4	-313,8	-67,7	81,9
Polonia	28,5	-38,9	-27,7	11,1	180,5	-40,0
Repubblica Ceca	-21,2	13,1	50,4	-75,2	136,7	121,0
Repubblica Slovacca	349,8	-17,7	158,4	-81,6	67,0	51,3
Slovenia	28,3	172,1	342,2	-79,6	148,3	-40,1
Ungheria	-16,5	42,4	-24,0	-28,6	117,8	43,9
10 nuovi membri	36,9	11,1	33,9	-42,1	108,9	41,9
Albania	248,8	44,8	-34,8	33,3	84,4	-21,7
Bosnia	-17,0	-18,5	122,7	43,8	59,1	-50,8
Bulgaria	22,3	-18,9	11,3	131,7	64,2	-35,4
Croazia	-25,8	23,2	-9,3	76,0	-40,8	34,3
Macedonia	430,3	152,6	-82,4	21,8	65,3	-36,3
Romania	-0,4	11,6	-1,1	93,4	194,5	-2,0
Serbia-Montenegro	-77,7	560,0	-17,0	892,7	-29,0	53,3
See (Sud-Est europeo)	82,9	107,8	-1,5	184,7	56,8	-8,4
Turchia	25,4	241,3	-66,1	54,1	61,9	241,2
Algeria	50,0	154,1	-4,3	-40,5	39,1	22,6
Egitto	16,0	-58,7	26,9	-63,4	810,1	149,2
Libia	-210,2	-194,3	-209,0	-2,1	-349,3	-173,7
Marocco	-71,3	510,4	-81,4	354,9	-55,9	174,1
Siria	2,7	-59,3	4,5	56,5	52,8	81,8
Tunisia	111,7	-37,6	68,9	-28,9	9,4	22,4
Nord Africa	-16,9	52,4	-32,4	46,1	84,4	46,1

La stessa BCE in un suo Bollettino del 2007 ammetteva che *“alla dinamica salariale moderata ha contribuito anche la concorrenza dei nuovi Stati membri della UE”*. Con l’adesione dei nuovi dieci paesi, infatti, per le imprese europee *“si aprono maggiori possibilità di trasferimento delle produzioni e servizi dove salari e imposte sono più bassi e il mercato del lavoro più flessibile”*.

Contemporaneamente all’allargamento della UE ai dieci paesi PECO, venne avviata una nuova iniziativa da parte della UE verso i paesi del Sud Mediterraneo e alcuni paesi dell’Est rimasti fuori dal processo di integrazione. Si tratta del PEV, il cui obiettivo primario era *“la creazione di una zona di sicurezza, stabilità e prosperità a ridosso dei confini della UE”*; le aree di collaborazione individuate erano *“riforme politiche e rispetto dei diritti umani, sicurezza e riforme economiche strutturali”*. Questo nuovo accordo, che si affiancava al PEM, si basava soprattutto su relazioni bilaterali differenziate tra la UE e i singoli paesi, sostanziate in *“piani di azione bilaterali”* sui temi suddetti.

Nel 2009 la Francia proporrà un altro progetto, l’Unione per il Mediterraneo, a carattere più politico; ma i risultati *“furono deludenti”*.

**Fonti:** - Giannini: *“L’età delle Banche Centrali”*;  
- M.Ferrara/M.Giuliani: *“Governance e politiche dell’Unione Europea”*.



## 2003/2007: TRA UNA CRISI E L'ALTRA

*“La ripresa USA e la nuova divisione internazionale del lavoro: i BRIC. L'Europa dal 2001 al 2007. Prime realizzazioni del progetto euro:crescita del saggio di sfruttamento e della competitività del capitale europeo e rafforzamento delle gerarchie tra i paesi dell'area euro. Maturazione delle contraddizioni che porteranno alla nuova crisi del 2008: la strategia del capitale tedesco, abbracciata da Francia e Italia, e la crescita degli squilibri commerciali tra i paesi del Centro e quelli della periferia europea (i PIGS)”.*

Prima di affrontare i primi anni del nuovo millennio in Europa, bisogna seppur brevemente, vedere il contesto in cui essi si collocarono a livello mondiale.

### **Il contesto globale: ripresa e nuovo ruolo dei BRIC**

La gestione della crisi del 2001/2002 in USA seguì le orme percorse negli anni '90: si evitò cioè una significativa eliminazione di capitali in eccesso con politiche economiche espansive. La ripresa “forzosa” dell'accumulazione non alimentò inflazione nel breve periodo perché si basò su una accentuata “deflazione salariale” e in generale su una crescita del tasso di sfruttamento, favorita da una maggior precarietà del lavoro all'interno e da un grande processo di delocalizzazione produttiva verso i paesi di nuova industrializzazione, Cina in testa. Oltre ad una politica monetaria espansiva, in USA si mise in opera un intervento attivo dello Stato incentrato sia sulla spesa militare, che crebbe del 30% negli otto anni di Bush (sono anche gli anni dell'invasione dell'Afghanistan e dell'Irak), con ricadute nei settori HI-TECH, sia sul sostegno ai settori tradizionali, auto e immobiliare in primis. Volano di questa strategia di gestione della crisi fu il sistema finanziario americano che, concentrando capitale anche dall'estero, permise un boom del credito.

Il mercato finanziario americano attrasse da tutto il mondo sia la pleora di capitale inattivo a causa della sovrapproduzione, sia i dollari accumulati nella regione asiatica dalle Banche Centrali.

Si ripropone infatti, su scala ancora più ampia, il meccanismo messo in atto dagli USA in accordo con l'Arabia Saudita e i paesi del golfo negli anni '70 per riciclare i dollari

dei proventi del petrolio acquistando titoli del tesoro americani. Ora è con la Cina che gli USA creano un legame monetario, definito dagli analisti “sistema informale di Bretton Woods 2”: al fine di impedire una rivalutazione dello YUAN rispetto al dollaro, che avrebbe causato una caduta delle esportazioni cinesi, la Banca Centrale cinese acquistava dollari che poi ritornavano in USA sotto forma di investimenti finanziari, in titoli privati e pubblici.

Così gli Usa finanziarono la spesa militare, il boom immobiliare e il credito al consumo ... dunque la ripresa dell'accumulazione. Ed è allo scopo di dare maggiore spinta a questa macchina del credito che il sistema finanziario americano alimentò (con la copertura di governo e FED) i nuovi “prodotti finanziari” divenuti famosi con la crisi del 2007.

Il deficit delle partite correnti USA, che la politica economica espansiva moltiplicò in questi anni, alimentò non solo le riserve delle Banche Centrali ma anche l'accumulazione capitalistica dei cosiddetti BRIC (Brasile, Russia, India, Cina) e assicurò il flusso monetario necessario ad una nuova espansione del commercio mondiale.

Così da metà anni '90 l'esportazione di manufatti dai BRIC si è più che raddoppiata, soprattutto per gli investimenti provenienti da imprese del NORD attratti dai bassi costi e dalle opportunità di espansione di questi paesi. I BRIC hanno anche acquistato dal NORD sia beni intermedi e d'investimento a elevata intensità di lavoro sia tecnologie per impiegarle nello sviluppo industriale dei loro paesi. Si impostò così una ripresa basata su uno scambio tra grande capitale dei paesi “avanzati” e paesi “emergenti”; con una nuova divisione del lavoro internazionale in cui gli emergenti producono beni di consumo di massa con tecnologia importata e li esportano nei paesi più sviluppati. E il grande capitale dei paesi dominanti si è assicurato (anche attraverso accordi che proteggono i diritti di proprietà sull'attività intellettuale, i cosiddetti TRIPS) il monopolio su ricerca e sviluppo e sulla tecnologia. Il capitale del centro otteneva da questa divisione del lavoro la possibilità di appropriarsi di plusvalore del SUD sia attraverso lo scambio ineguale, sia attraverso l'accresciuta concorrenza sul mercato del lavoro determinatasi con l'entrata in campo della forza lavoro dei paesi emergenti. Inoltre beneficiò di una crescita minore della composizione organica: infatti, come scriveva R. Freeman della Harvard University, *“l'effetto di questo enorme aumento della forza lavoro ha cambiato l'equilibrio tra lavoro e capitale nell'economia globale ... lo stimo che come risultato del raddoppio della forza lavoro globale il rapporto del capitale rispetto al lavoro nell'economia mondiale del 2000 è caduto al 61% di ciò che esso sarebbe stato nel 2000 senza l'inserimento di Cina, India e dei paesi dell'ex blocco sovietico nell'economia mondiale”*.

Pochi dati danno il senso dei cambiamenti nel peso dei paesi “emergenti” intervenuto negli ultimi decenni: nel '90 questi paesi esprimevano il 27% delle esportazioni mondiali, oggi il 50%; nel '90 rappresentavano il 19% del PIL mondiale, oggi il 38%. La quota sul prodotto lordo mondiale di Cina, India, Indonesia e altri 15 paesi asiatici (escluso il Giappone) è salita dal 15,2% del 2000 al 20,4% del 2007, al 25% del 2011; quella delle economie avanzate rispettivamente è scesa dal 62,8%, al 56,1%, al 51,3%. Nei primi dieci anni del nuovo millennio i paesi emergenti hanno pesato per i tre quarti della crescita del PIL mondiale.

L'uso spregiudicato del dollaro, il nuovo asse tra Cina e USA, la riconfigurazione dei

flussi commerciali internazionali e la nuova divisione del lavoro a livello mondiale, non potevano non avere conseguenze anche sull'Europa [tra il 1990 e il 2010 l'Europa a 30 (27 + Norvegia, Islanda e Svizzera) passò dal 36% al 24,5% della produzione mondiale], spingendo il capitale Europeo ad un nuovo balzo competitivo.

### **L'Europa dal 2001 al 2007: realizzazione del progetto euro e maturazione delle contraddizioni che porteranno alla crisi del 2008 ...**

Vediamo dunque come in questo contesto si dispiega il "piano" del grande capitale europeo e delle sue istituzioni, incentrato sull'UME, fino alla crisi del 2008. Diamo prima un quadro generale della ripresa dell'economia europea fino al 2007, cercando di vedere come all'interno di essa maturino gli squilibri che svolgeranno una parte importante nel modo in cui la crisi si manifesterà in Europa. Come vedremo, se l'euro sin da subito si rivelerà essere un utile strumento per approfondire lo sfruttamento e sviluppare la competitività del capitale europeo, esso rafforzerà anche l'asimmetria, già inerente allo SME, tra paesi in deficit e in surplus della bilancia dei pagamenti e quindi rafforzerà le gerarchie tra i paesi aderenti all'UME.

La crisi del settore manifatturiero in Europa durò fino al 2003. Ma solo dopo cinque anni di scarto ridotto (nel 2002 fu addirittura negativo: -1,5%) gli investimenti tornarono ai livelli antecedenti al 2000. Il tasso di crescita maggiore si verificò nella spesa in macchinari.

Nei primi anni del nuovo millennio il capitale europeo si impegnò soprattutto sui due fronti indicati dalla Strategia di Lisbona, determinanti nella competizione a livello globale e per la salvaguardia del saggio di profitto: la produttività e i salari e gli orari di lavoro. La ristrutturazione e il taglio dei costi permisero "un grande recupero di efficienza da parte delle aziende, con una tendenza a ridurre l'indebitamento e a un risanamento dei bilanci".

In questi anni la percentuale di risorse destinate alle nuove tecnologie (ITC) raggiunse i livelli americani, con un rivoluzionamento nelle modalità di produzione destinato ad innalzare la produttività del lavoro : quest'ultima nell'eurozona crebbe tra il 2002 e il 2010 del 7% in media, ma è solo tra il 2005 e il 2007 che il rallentamento nella crescita della produttività nell'area euro si arresta. Infatti gli investimenti in ITC si concentrarono soprattutto nell'industria, mentre nei servizi furono carenti, con riflessi sull'andamento della produttività, che soprattutto nei servizi alle persone, nelle costruzioni, nella distribuzione stagnò, al contrario che in USA dove, spinta dalle nuove tecnologie, cresceva proprio nei servizi e nella distribuzione. D'altro lato furono messe in atto quelle misure, a livello istituzionale e aziendale, il cui obiettivo era il prolungamento degli orari di lavoro e la maggiore intensità del lavoro, oltre ad una moderazione salariale. Facendo leva sulla frazione più debole della forza lavoro disponibile, donne, giovani, e anziani, e sul ricatto di una crescente precarietà imposta con le nuove forme contrattuali, si riuscì ad imporre sia una stagnazione dei salari che un allungamento dell'orario di lavoro, adattando contemporaneamente salari e orari alle nuove modalità di produzione legate al just in time a all'automazione flessibile, e in generale alla ristrutturazione permanente. Quanto ai salari, tra il 2000 e

il 2008 *“l’incremento cumulato in termini reali, utilizzando come deflattore l’indice armonizzato dei prezzi al consumo, fu del 4,6% in Italia, del 10,5% in Francia a fronte di un calo del 2,1% in Germania”* (BCE). Va tenuto presente, anche per capire il margine superiore che aveva il capitale tedesco in questo campo, che il livello medio di retribuzione oraria dei dipendenti nel 2008 era in Italia di 15,3 euro, in Francia di 21,5 euro e in Germania di 20,5 euro (a parità di potere d’acquisto, rispettivamente 14,1, 19,6 e 19,9).

Sempre secondo la BCE, nella vecchia Europa a 15 *“i compensi nominali, fissati dalla contrattazione collettiva crebbero nel 2007 del 3,1%, dato annullato però dall’inflazione: i salari reali crebbero dello 0,2%”*. Ma in Spagna, Austria, Belgio, Francia, Germania, Lussemburgo, Italia addirittura calarono dello 0,6% (nel 2006 erano cresciuti solo dello 0,7%).

Dal 2002 al 2007 (anno in cui ci fu una risalita) *“il costo orario del lavoro, le retribuzioni contrattuali e i redditi per occupato scendono nell’Eurozona”*; e dal 2006 al 2010 il costo del lavoro nella zona euro scese dell’1,6% (nell’UE-27 del 3,6%), ma in Germania scese del 10,3% e in Italia salì del 1,8%. Le cause di questo andamento dei salari e del costo del lavoro erano individuate soprattutto *“nella rivoluzione tecnologica, che creò nuove figure professionali e ne frammentò altre, togliendo potere ai sindacati; nella decentralizzazione della contrattazione salariale, che allentò il legame tra inflazione e aumento del costo del lavoro; nella pressione competitiva dei paesi emergenti”*.

Vediamo ora alcuni dati sul principale indice di competitività dell’area euro e dei diversi paesi all’interno dell’area: il CLUP (costo del lavoro per unità di prodotto), in cui produttività e costo del lavoro sono messi in rapporto. Tra il 2000 e il 2006 il CLUP crebbe moderatamente in tutti i settori, ma nell’industria la sua dinamica fu costante o di segno negativo (dal 2003, a parte qualche eccezione nel 2004, crebbe sotto lo zero). In particolare in Francia e Germania, dove la produttività crebbe di più, il CLUP crebbe di meno: dal 2000 al 2008 crebbe del 2% in Francia e restò invariato in Germania. In Italia crebbe del 2,9% l’anno; in Spagna del 2,5% l’anno tra il 1999 e il 2008 e in Grecia del 3%. Così dal 1999 al 2007 *“il costo unitario della manodopera crebbe del 2% in Germania a fronte del 28/31% in Grecia, Irlanda, Portogallo e Spagna e del 17% in Francia”*. Con l’UME quindi il CLUP tese a divergere tra gli Stati aderenti, in competizione tra loro, favorendo le economie più forti a scapito delle più deboli, con le conseguenze che vedremo negli squilibri delle bilance commerciali.

L’altra faccia della ristrutturazione delle imprese europee anche in questi anni fu l’internazionalizzazione.

Come si vede dalla tabella *“quote della domanda esterna dell’area euro”*, a causa della crescente domanda delle economie emergenti si modificò la struttura delle esportazioni dell’Eurozona. In generale crebbero i flussi verso l’Asia (Cina) con un balzo dell’11% tra il 2005 e il 2007 e nel solo 2006 l’export verso la Cina crebbe del 21%, a causa della forte domanda di beni d’investimento; crebbe anche l’export verso i nuovi membri dell’UE, il cui peso nell’export fuori area dell’Eurozona crebbe dall’11% del 2000/2005 al 15,3% del primo trimestre del 2008. Scesero invece i flussi verso le economie avanzate (gli USA dal 16,2% del 2000/2005 all’11,9% del 2008); anche se in assoluto l’export europeo restava più legato agli USA (11%) che all’Asia (8%).

Nel 2000/2010 il commercio con l'estero dell'area euro crebbe ad un ritmo più sostenuto rispetto a quello interno all'area che nel 2010 rappresentava il 49% del totale dell'interscambio rispetto al 53% del PIL del 1999. In termini di volume gli scambi di beni con l'esterno dal 2000 al 2010 aumentarono del 71% contro il 43% di quelli interni.

A fine decennio il 41% dell'export tedesco era extra UE, il 44% di quello italiano, il 39% di quello francese e il 33% di quello spagnolo.

Al netto degli scambi all'interno dell'area, il grado di apertura degli scambi commerciali dell'Eurozona passò dal 20% del 1990 al 35% del PIL nel 2008.

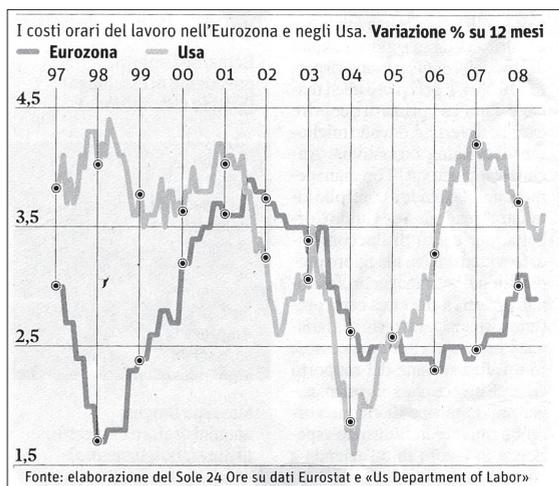
D'altra parte continuò la crescita degli IDE. Dal 1990 al 2010 i profitti realizzati nei paesi emergenti dai 220 maggiori gruppi europei passarono dal 15% al 24%.

Nel 2005/2006 le grandi imprese multinazionali europee raggiunsero efficienza e tassi di crescita dei profitti più alti di quelle americane. La loro forza era legata al processo di centralizzazione, al trend verso l'uropeizzazione delle grandi imprese e agli effetti trainanti delle ristrutturazioni, in primis quelle delle imprese tedesche. La frammentazione dell'industria europea fu alla base di molte alleanze e fusioni (nel 2006 l'Europa superò gli USA nelle acquisizioni e fusioni) infra e extraeuropee. Il peso delle multinazionali era crescente: quelle tedesche rappresentavano il 23,4% del fatturato dell'industria nazionale, quelle francesi il 16,5%, quelle italiane il 6,7%. Il commercio internazionale e gli IDE oltre a fungere in generale, per le ragioni note, da contrasto alla caduta del saggio di profitto, contribuirono alla crescita del saggio di sfruttamento nella stessa Europa Occidentale. Infatti, come abbiamo visto, la crescita del grado di apertura degli scambi commerciali dell'area euro era soprattutto dovuta alle regioni con costo del lavoro inferiore: i nuovi Stati della UE e l'Est asiatico. Il commercio internazionale con queste aree colpì in Europa più i salari manifatturieri che l'occupazione. La globalizzazione del mercato del lavoro generava infatti l'ingresso di centinaia di milioni di lavoratori a basso salario; non era necessario che emigrassero per pesare, bastava lo spostamento di capitali, l'esportazione di merci a basso costo e l'esternalizzazione di parti del processo produttivo: *“La mondializzazione creò una sostituibilità di fatto tra i lavoratori a livello mondiale”*.

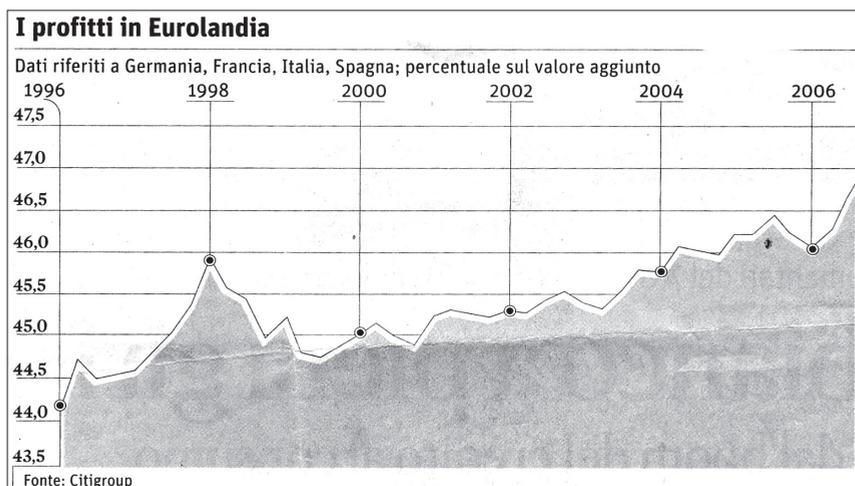
In conclusione, la ripresa dal 2003 si basò soprattutto sulla crescita del tasso di sfruttamento, in Europa come negli altri paesi del Centro: dal 1970 il livello più basso della quota dei salari sul valore aggiunto per Germania e Francia fu raggiunto nel 2007; tra il punto più alto e il punto più basso ci fu una differenza del 9,2% in Germania e dell'11,3% in Francia (la media OCSE fu del 10,5%). In Italia tra il 1983 e il 2005 la quota dei salari scese dell'8%. Dal 2000 al 2007 nella zona euro, Giappone, USA, GB e Canada la quota dei salari sul reddito nazionale scese dal 56% al 53,5%, quella dei profitti salì dal 10% al 16%. Così nonostante *“la produttività del capitale in Eurolandia molto bassa da lungo tempo”* e quindi la composizione organica del capitale più alta e un rapporto capitale/lavoro nel 2004 in Europa il 30% più alto di quello USA, dal 2003 vi fu una ripresa dei profitti; e da fine 2004 al 2007 vi fu un nuovo picco che raggiunse quasi i livelli dei primi anni '60 (e nel 2005/2006 i profitti in Europa furono più alti che in USA). La ragione era dovuta *“più per i processi di ristrutturazione attuati che per l'aumento del fatturato. Due sono state le leve: l'aumento della produttività per l'informatizzazione e il controllo delle spe-*

se (moderazione salariale ecc.) attraverso il subappalto con la globalizzazione". Il cambiamento della gestione societaria e la crescita della pressione degli investitori finanziari erano altre cause del "formidabile aumento dei profitti delle imprese" in questi anni: "la crescita degli utili è stata determinata da profondi cambiamenti strutturali nel sistema di gestione societaria negli ultimi dieci anni e dalla ricerca costante di maggiore valore aggiunto".

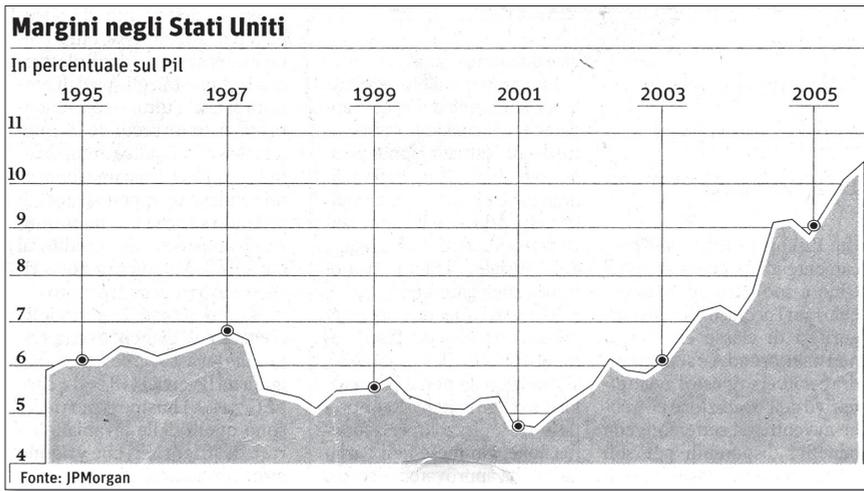
1



2



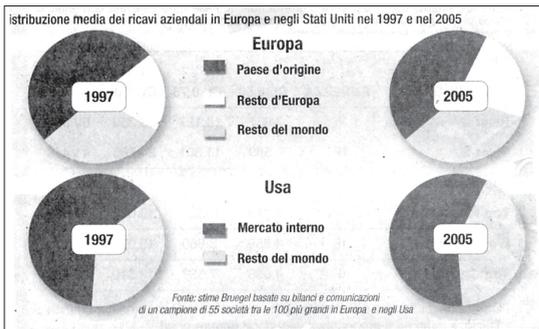
3



#### QUOTE DOMANDA ESTERA AREA EURO

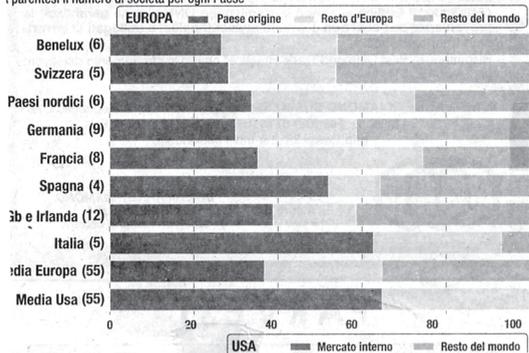
	2000/2005	2006	2007	2008
USA	16,2	14,4	13,0	11,9
Giappone	3,1	2,5	2,3	2,1
Gran Bretagna	18,3	15,7	15,3	14,5
Nuovi Stati UE	11,0	13,7	14,7	15,3
Cina	2,9	3,9	4,0	4,3
Aseam	3,0	2,7	2,8	2,8
Russia	2,7	4,0	4,5	4,9
America Latina	4,1	3,9	4,1	4,1
Altri Paesi (non UE)	15,7	15,7	15,8	16,7
Opec	5,0	5,3	5,5	6,0

4



### Il peso del fatturato interno

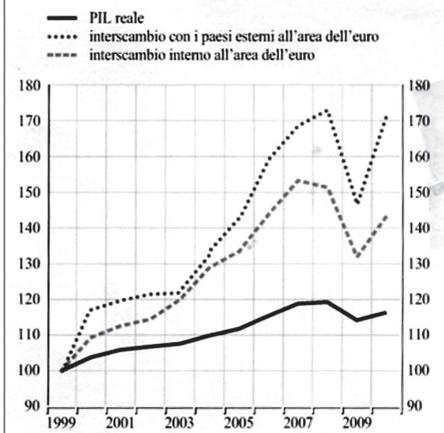
istribuzione dei ricavi in Europa e Stati Uniti nel 2005. Campione di 55 società tra le 100 più grandi. i parentesi il numero di società per ogni Paese



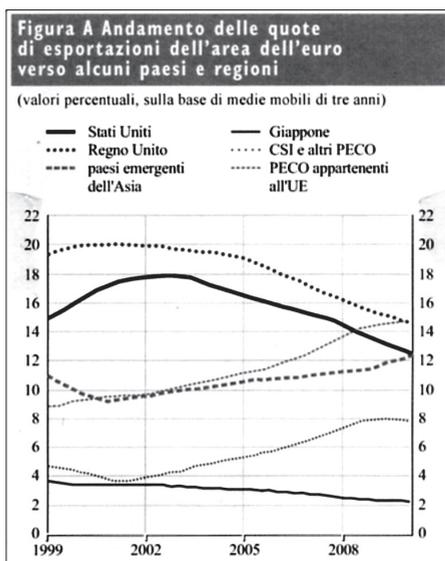
5

Figura A PIL dell'area dell'euro in termini reali e volumi dell'interscambio commerciale all'interno e con l'esterno dell'area dell'euro

(indice: 1990=100; dati annuali)



6



Il clima di cui godeva il capitale europeo in quegli anni è sintetizzato in queste righe: *“le aziende non sono mai state ricche come oggi. Oltretutto la debolezza della crescita economica europea non disturba più di tanto l’aumento della redditività. I guadagni di produttività consentono alle aziende di produrre di più a minor costo”*. Pochi mesi dopo queste parole la crisi avrebbe fatto cadere a picco i profitti!

## Germania

Sia per vedere quanto e come l'euro abbia inciso nei rapporti di forza tra i paesi aderenti all'UME, sia per cogliere i tratti specifici che saranno alla base della crisi che esploderà in Europa nel 2008, occorre entrare nel dettaglio di quanto avvenne in questi anni nei singoli paesi.

Cominciamo dalla Germania, il paese che rappresenta il 30% del PIL dell'Eurozona (la Francia il 22%, l'Italia il 18%, la Spagna il 10%).

La Germania ha svolto in questi anni il ruolo di pilota sul terreno della ristrutturazione e delle riforme strutturali. Negli anni successivi alla crisi del 2001/2003 si è parlato di un “miracolo tedesco” quale effetto della “più pesante ristrutturazione degli ultimi 20 anni”, soprattutto nell'industria manifatturiera, ma anche nei servizi, che si è prolungata fino al 2007.

La causa scatenante della crisi del 2001 era stata la crisi americana, che aveva colpito le esportazioni, l'11% delle quali andava in USA. Più in generale la Germania, in quanto grande produttore di beni durevoli e programmi informatici, soffrì per il calo di investimenti di molte imprese internazionali causato dalla crisi mondiale. Così nel 2001 fallirono il 14% di società in più del 2000 e nel 2002 il 66% in più del 2001: *“i fallimenti segnano un profondo cambiamento strutturale dell'economia tedesca” e la crisi in generale portò ad un profondo cambiamento del cosiddetto*

*“modello tedesco/renano”*. Tutti gli attori di quel modello infatti non erano ormai più in grado di rispettare le regole di collaborazione passate: *“lo Stato non poteva sostenere le aziende perché imbrigliato dalle regole comunitarie (vincolo del bilancio e leggi europee sulla concorrenza); le banche e le imprese dovevano ridurre i costi per affrontare l’economia internazionale e non potevano più sostenere le aziende in crisi. Soprattutto il settore finanziario non accettava più di finanziare le imprese senza cambiamenti di fondo. I sindacati avevano meno potere contrattuale (il tasso di sindacalizzazione era passato dal 37,5% del 1990 al 28% del 2000)”*.

Nel 2001 gli investimenti privati si ridussero del 4,4% e nel 2002 del 7,7%.

Alla crisi del 2001/2002 seguì un ristagno di tre anni, *“il più profondo del dopoguerra”*.

La crisi aveva rafforzato il capitale denaro, che svolse un ruolo disciplinare sul capitale produttivo. La ristrutturazione finanziaria con la *“comparsa aggressiva dei mercati finanziari”*, mise alle strette anche le imprese in attivo; e queste ultime scaricarono le pressioni dei mercati finanziari sul lavoro, con una crescita della produttività, una riduzione dei costi di produzione, in particolare dei redditi di lavoro e un allungamento dell’orario di lavoro. Come sosteneva la Deutsche Bank, *“la storia degli anni ’90 dimostra che i paesi riescono a crescere bene solo se riformano il mercato del lavoro”*.

Il governo sostenne questa *“svolta”* nell’arco di tutti questi anni; dal 2001 al 2006 furono fatte *“riforme macro e micro”*.

Dal 2002 era entrata in vigore la riforma fiscale e dell’azionariato del luglio 2000, la legge che aboliva le tasse sui capital gain del 50%, che aprì la strada ad un ridisegno delle aggregazioni industriali e finanziarie della Germania. Questa riforma infatti facilitava *“transazioni di pacchetti azionari e scalate ostili”* e apriva la strada a *“radicali ristrutturazioni occupazionali”*.

A fine 2003 il governo varò *“il più ambizioso programma di riforme del Welfare (comprendente una riforma del mercato del lavoro) del dopoguerra”*, detto agenda 2010, che rappresentò una componente importante nella gestione della *“rivoluzione silenziosa”* in atto in Germania. L’agenda 2010 (in vigore dal 2005) fu motivata con *“la minaccia di trasferimento dell’industria manifatturiera a Est se non si riduceva il costo del lavoro”* e prevedeva:

- una riduzione delle tasse per 9 miliardi di euro (a favore delle imprese!) nel 2004;
- un taglio degli assegni di disoccupazione (il primo dal 1945);
- nuove misure per il licenziamento nelle piccole imprese (ammorbidente delle normative sulla tutela del licenziamento);
- regole più stringenti per imporre ai disoccupati di cercarsi una nuova occupazione.

Questi provvedimenti sul lavoro, detti anche *“riforme Hartz”*, nella loro parte essenziale tendevano a rendere *“sempre più difficile rispetto a prima la condizione del disoccupato in Germania, aumentando di conseguenza la sensibilità del dipendente alla salvaguardia del proprio posto di lavoro e a fare sacrifici per mantenersi in vita”* (Sole 24 Ore). Fino allora tra gli espulsi dal posto di lavoro (per ristrutturazione, delocalizzazione ecc.) solo il 40% era disponibile ad una nuova occupazione *“aumentan-*

do la propria produttività". Ciò a causa di *"un mercato del lavoro poco flessibile che impedisce l'aggiustamento salariale verso il basso, dove i differenziali di produttività lo richiederebbero"*. Così la Germania fino allora "non era stata in grado di cogliere gli effetti positivi della delocalizzazione e solo con l'entrata in vigore della riforma del lavoro nel gennaio 2005 si potrà cominciare ad avere qualche segnale promettente" (Sole 24 Ore).

Lo sfioramento del Patto di Stabilità nel 2003 da parte della Germania per fronteggiare la crisi, se per un verso ne allentò il peso (anche perché le sanzioni previste in caso di sfioramento non furono applicate dal Consiglio europeo, e lo stesso Patto fu poi ammorbido), per un altro verso funzionò da pressione per queste riforme.

La grossa riduzione del peso della spesa pubblica (di 5 punti) finanziò, oltre alla riduzione del deficit (l'uscita della Germania dalla procedura di deficit eccessivo fu rapida e nel 2007 il bilancio era in pareggio), anche l'abbassamento della pressione fiscale (ridotta di un punto e mezzo); tramite l'IVA fu inoltre trasferita sulle famiglie parte delle tasse delle imprese. Una delle cause della più alta competitività delle imprese tedesche, ha origine nella riduzione degli oneri fiscali sui salari, sostituiti con l'IVA, promossa da agenda 2010.

Così Schroeder, il promotore delle riforme di quegli anni, ne riassunse nel 2005 il senso: *"Noi abbiamo creato un intero settore del mercato del lavoro caratterizzato da bassi salari e abbiamo modificato il sistema delle indennità di disoccupazione al fine di creare forti incentivi al lavoro"*. E l'OCSE valutava che dal 2000 al 2005 *"le disuguaglianze salariali e la povertà si sono sviluppate più velocemente in Germania che in qualunque altro paese dell'OCSE"*.

Questa "rivoluzione silenziosa" del dopo crisi 2001/2002 si sostanziò in una riduzione del CLUP nel manifatturiero del 12,2% tra il 2000 e il 2007. Questo è il principale indicatore della competitività di un paese e se si confrontano i dati tedeschi con quelli francesi (-4,5%), italiani (+26,5%), spagnoli (+13%), dello stesso periodo, ci si rende conto del vantaggio competitivo acquisito dal capitale tedesco all'interno dell'UME in questi anni; vantaggio che come vedremo si rifletterà in un surplus commerciale concentrato proprio nella zona euro.

Su questo risultato incisero sia i salari, che a parità di lavoro rimasero congelati, sia la crescita delle ore lavorate, della flessibilità e la riduzione dei "benefici" (ferie ecc.) ... sia infine la produttività che crebbe più che negli altri paesi (nel 2006 nell'industria crebbe del 6,6%), grazie anche all'applicazione dell'informatica ai beni di investimento.

Dal 1995 al 2006 i salari reali del quarto più povero della popolazione si erano ridotti addirittura del 14%, mentre quelli del quarto più ricco erano cresciuti del 3,5%. Una tendenza proseguita nel 2007/2008. Il salario medio mensile calcolato ai prezzi del 2005, era nel 2010 del 2,5% inferiore al 2000; e per oltre il 50% dei dipendenti il calo superò il 10%. Nel 2006 i lavoratori dipendenti ricevettero il reddito reale più basso degli ultimi venti anni (15,80 euro orari). Da fine anni '90 erano cresciuti i lavoratori precari e a basso salario: nel 1991 il 75% della forza lavoro era a tempo pieno, nel 2011 il 58%.

La ristrutturazione investì soprattutto i settori dei macchinari, costruzioni, TLC, servizi finanziari e in misura minore il tessile e l'amministrazione pubblica. Ma il settore

guida della “rivoluzione silenziosa” fu il metalmeccanico e la svolta decisiva si ebbe col contratto collettivo firmato dalla IGM (sindacato metalmeccanico) nel 2004 a livello nazionale.

Se prima dell'accordo del 2004 infatti era possibile deviare a livello locale dagli accordi di categoria solo in caso di grave crisi dell'azienda, dopo ciò fu possibile anche “*per migliorare la produttività, le condizioni di investimento e innovazione ecc. ...*”. Si introdusse così una larghissima possibilità di aumento del lavoro a livello locale. L'intesa prevedeva oltre all'aumento delle ore lavorate (con o senza incremento salariale), la riduzione di bonus e pagamenti integrativi (assenze retribuite, tredicesima ecc. ...) e il differimento di benefici specifici (ferie ...).

Con questo accordo si scatenò l'appetito delle imprese per accordi aziendali in deroga al contratto collettivo e crebbe il ricatto sui lavoratori. La strategia della Confindustria metalmeccanica già da venti anni spingeva per il passaggio dal contratto collettivo di area a contratti aziendali, ma ora il processo si accentuò.

Crebbero così le difficoltà ad applicare a livello aziendale i contratti collettivi nazionali, con una perdita di controllo sulla retribuzione e sull'orario di lavoro. Nell'industria le imprese della Germania Ovest coinvolte dal contratto collettivo nazionale passarono da 8100 nel 1991 a 4500 nel 2004 (in Germania Est da 1200 a 250). Nel 2006 meno di 2 milioni di lavoratori nell'industria dipendevano ormai dalle trattative di categoria. Tra il 2003 e il 2009 le aziende tedesche che non applicavano l'accordo collettivo nazionale erano passate dal 33% al 38%.

Ad aprire la strada degli accordi aziendali in deroga al contratto collettivo nazionale fu l'accordo alla Siemens del giugno 2004 sulla settimana lavorativa, che passava da 35 a 40 ore, senza retribuzione straordinaria. In cambio si garantiva il posto di lavoro per due anni! A livello salariale veniva eliminata la tredicesima mensilità e l'indennità vacanza (500 euro), sostituite da un bonus legato ai profitti.

L'importanza di questo accordo, il suo significato e il contesto in cui si generò, furono colti dall'ex presidente della FED, Greespaan in questi termini: “*Nel 2004 la Siemens, uno dei maggiori esportatori tedeschi, informò il proprio sindacato, l'IGM, che se non avesse accettato tagli agli stipendi dei dipendenti di più del 12% in due stabilimenti, avrebbe preso in considerazione l'opportunità di delocalizzare gli impianti nell'Europa dell'Est. Messo alle strette, il sindacato accettò e l'esodo della Siemens verso una delle nuove economie libere dell'Europa dell'Est non avvenne. Tale evento mi colpì molto, perché avevo già assistito a confronti simili in precedenza. Ciò mi portò a rivedere lo schema degli aumenti salariali in Germania. I datori di lavoro tedeschi si lamentavano da tempo del fatto che l'eccessivo costo della manodopera non li rendeva competitivi sul mercato, anche se tra il 1995 e il 2002 le retribuzioni orarie medie erano aumentate a un tasso non particolarmente rapido del 2,3% l'anno. Ora, a quanto pareva, il messaggio era stato recepito. A partire dalla fine del 2002, i costi orari del lavoro si ridussero improvvisamente della metà, rimanendo molto bassi sino alla fine del 2006.*

*La Siemens e tutte le altre aziende tedesche, sostenute dalle riforme che permettevano un maggiore utilizzo dei lavoratori temporanei, riuscirono prima a rallentare e poi ad arrestare la tendenza al rialzo degli stipendi, dei costi e, soprattutto, dei prezzi in Germania. Le aspettative inflazionistiche diminuirono con il crollo del tasso di in-*

*flazione registrato. Naturalmente, la perdita da parte di IGM del potere contrattuale fu in gran parte il risultato della comparsa sulla scena economica di 150 milioni di lavoratori a basso costo e con ottime competenze, provenienti dall'apparato di pianificazione centrale dell'impero sovietico". (Su quest'ultimo aspetto torneremo subito). Anche Trichet, allora a capo della BCE, così commentò l'accordo Siemens: "ben venga la settimana lavorativa di 40 ore se contribuisce ad una maggiore produttività, ad una più elevata flessibilità, a più competitività ed efficienza".*

Il "Modello Siemens" si diffuse velocemente, con un ritorno dell'orario di lavoro a metà anni '80 (data dell'accordo sulle 35 ore). In un rapporto del 2007 la Royal Bank of Scotland informava che "secondo il sindacato IGM sono stati firmati tra il gennaio 2004 e il dicembre 2005, 540 accordi nel settore metalmeccanico in vista di un aumento della settimana lavorativa", senza incremento salariale, cioè riducendo di fatto il salario orario.

L'accordo nazionale dei metalmeccanici del 2007 stabilì una ulteriore crescita della flessibilità salariale e del decentramento della contrattazione.

Alle spalle di questa revisione di salari e orari c'era il ricatto del posto di lavoro: nel 2002/2004 erano andati persi 700000 posti di lavoro per le ristrutturazioni; e ancora ad inizio 2006 Daimler, Crysler, Deutsche Bank, Deutsche Post, annunciarono tagli consistenti di personale; solo Volkswagen 20000 lavoratori, il 6% della sua forza lavoro. E anche nei servizi gli "esuberanti" furono decine di migliaia, soprattutto nel commercio al dettaglio e nelle banche (100000 espulsi dal 2001 al 2005). In generale dopo il calo del 2002/2003 l'occupazione restò stagnante nel 2001/2006. La disoccupazione crebbe ancora nel 2004/2005. Ma, soprattutto, come sottolineava Greenspaan, pesò il ricatto della delocalizzazione. Ad esempio nel caso della Siemens veniva minacciata una riduzione di 2000 posti da trasferire in Ungheria; e in effetti nel 2002/2003 i costi di produzione alla Siemens erano stati già ridotti per due terzi proprio con tagli di posti di lavoro delocalizzati: "I produttori tedeschi hanno giocato pesante e hanno minacciato di spostare fabbriche e linee di prodotti in Cecoslovacchia o in Oriente se i sindacati non cedono su salari e orari" (Sole 24 Ore). Così i costi furono ridotti non solo con la delocalizzazione reale ma anche solo con quella potenziale!

Ma la delocalizzazione fu anche reale, l'altra faccia del processo di ristrutturazione in questi anni in Germania. Il ricatto della delocalizzazione si sostanziò infatti con un taglio della forza lavoro tra il 2000 e il 2005 del 15% (soprattutto la componentistica per auto fu colpita) e della capacità produttiva nei settori metalmeccanico ed elettronico del 10%.

Con la delocalizzazione la competitività dei prodotti tedeschi tra il 1998 e il 2005 crebbe in media del 9,5% (in Italia scese del 9,4% e in Spagna del 13,7%). Infatti, dato il costo del lavoro più basso in Europa Est (un terzo della media UE-15), un produttore tedesco di parti meccaniche trasferendo ad esempio fabbriche in Polonia poteva risparmiare il 30%. Così si aprirono impianti in Europa Est soprattutto per produrre componenti, importati poi in Germania per l'assemblaggio e poi ancora esportati come prodotti tedeschi e a profitto delle imprese tedesche! La delocalizzazione interessò soprattutto la componentistica perché qui la manodopera incideva del 25% sui costi, contro il 15% dei produttori finali di assemblaggio. Così ben metà delle aziende di componentistica investirono all'estero, soprattutto in Europa Est. Ma la

stessa Volkswagen produceva ben il 13% delle auto in Europa Est.

La non appartenenza all'eurozona offriva per la delocalizzazione in quei paesi ulteriori margini di competitività, in quanto consentiva alla Germania di reimportare a basso costo i componenti lì prodotti, data la forza dell'euro.

Il legame tra l'economia tedesca e quella dell'Europa dell'Est, soprattutto dei paesi entrati nella UE nel 2004, risulta chiaro da alcuni dati: un terzo degli IDE in Repubblica Ceca veniva dalla Germania e il 40% dell'export ceco andava in Germania; il 37% dell'import veniva dalla Germania. Il 30% degli IDE in Ungheria veniva dalla Germania; il 35% dell'export andava in Germania e il 30% dell'import veniva dalla Germania. Il 24% degli IDE in Slovacchia era tedesco; il 29% dell'export andava in Germania e il 25% dell'import veniva dalla Germania. Solo la Volkswagen rappresentava il 15% dell'export slovacco.

Dal 1999 al 2008 l'export tedesco verso i dieci nuovi paesi entrati nell'UE passò da 40 a 115,4 miliardi di Euro ... e gli IDE dal 1998 al 2006 da 15 a 50 miliardi di euro.

La produzione all'estero di semilavorati diventò sempre più significativa: la quota di import nelle esportazioni tedesche passò dal 28% del 1995 al 42% del 2005. In altri termini più del 40% del valore delle esportazioni tedesche era fabbricato nei nuovi paesi dell'Est Europa entrati nella UE. Nel 2012 la quota delle importazioni di beni intermedi sul valore aggiunto dell'industria tedesca era arrivata al 59%.

La delocalizzazione non si rivolse comunque solo verso l'Europa dell'Est, ma, soprattutto da parte delle grandi imprese, investì anche l'Asia, e in particolare la Cina. Nel 2004 gli IDE in uscita dalla Germania ammontavano a 834 miliardi di dollari, ed erano diretti soprattutto in Europa Est e in Cina. Tra il 2006 e il 2009 gli investimenti in Cina crebbero del 51,5%. E crebbero anche in Brasile (+35,9%) e in Russia (+132,6%); mentre scesero quelli in Francia (-10,6%), Italia (-17,6%), Spagna (-10,2%).

La ristrutturazione interna e la delocalizzazione (soprattutto quella in Europa Est) furono la base di lancio della crescita dell'export tedesco.

La Germania si rafforzò nei beni capitali e nei beni intermedi, nella informatica e nell'industria metallurgica: i prodotti più richiesti dai paesi emergenti (i BRIC!)

La Germania riorientò le esportazioni per rispondere alla domanda di macchine utensili, stabilimenti chiavi in mano e macchinari complessi, provenienti da questi paesi: "Se la Cina sta diventando la "fabbrica del mondo" chi la sta costruendo è la Germania". Nel 2004 i beni d'investimento rappresentavano il 57% delle esportazioni tedesche.

Nel 2010 le esportazioni nei BRIC raggiunsero il 9% del totale. I PECO e la Cina nel 2009 rappresentavano il 16% della destinazione dell'export tedesco (il mercato europeo il 63%). Dal 1999 ad oggi l'export tedesco verso la Cina è cresciuto del 600% con una impennata negli ultimi tre anni. (L'aumento nello stesso periodo dell'export nell'eurozona è stato del 70%). Le esportazioni fuori dall'UME rappresentavano nel 2011 il 29% del PIL (per la Francia il 13,5%, per l'Italia il 16%, per la Spagna il 14%)

In generale le esportazioni tedesche passarono dai 510 miliardi di dollari del 1999 ai 1,1 trilioni del 2011. L'importanza delle esportazioni per l'economia tedesca crebbe molto: nel 2000 il rapporto export/PIL era al 33,4%, nel 2009 al 46,3%. Oltre la metà della performance tedesca sui mercati mondiali era dovuta a un ristretto gruppo di imprese che si erano ristrutturate. E le 30 maggiori imprese tedesche producono all'estero il 70% del loro fatturato e dei loro profitti.

Così un analista riassume sul Sole 24 Ore le cause del “miracolo tedesco” di questi anni:

1. “La crescente competitività dei costi: il CLUP è cresciuto meno che in Italia, Francia, USA, grazie alla moderazione salariale e alla produttività. Così i produttori tedeschi sono risultati più competitivi;
2. il legame con i mercati in maggior crescita;
3. la specializzazione in beni di investimento;
4. la regionalizzazione della produzione; la capacità di sfruttare con l'outsourcing le opportunità offerte da una catena di produzione che si estende sui continenti. Più che la specializzazione produttiva e la competitività dei costi ha pesato comunque il legame con la Cina e gli altri emergenti e l'outsourcing (cioè il dispiegamento globalizzato della produzione)”.

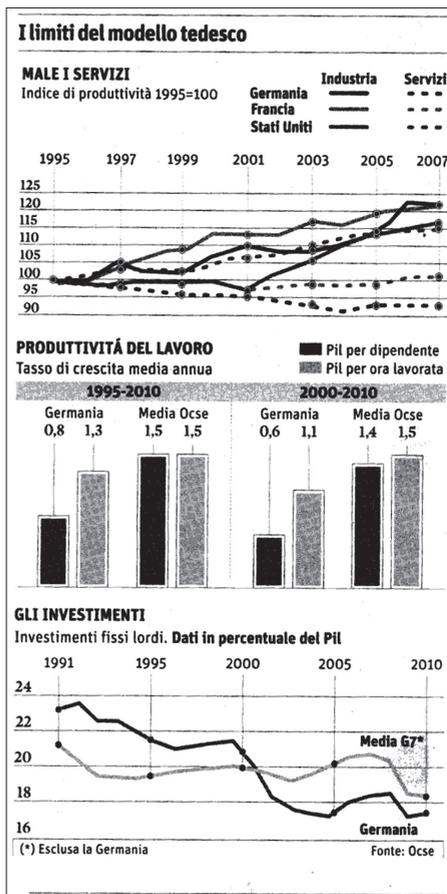
Il risultato di questa accentuata appropriazione di plusvalore da parte del capitale tedesco nella stessa Germania e nei paesi della “periferia”, fu una crescita dei profitti:

essa iniziò nel 2003; nel 2004 nelle trenta maggiori imprese fu del 69% e nel 2005 del 35%. Per l'insieme delle imprese i profitti crebbero nel 2005 del 6,2% e nel 2006 del 6,9%.

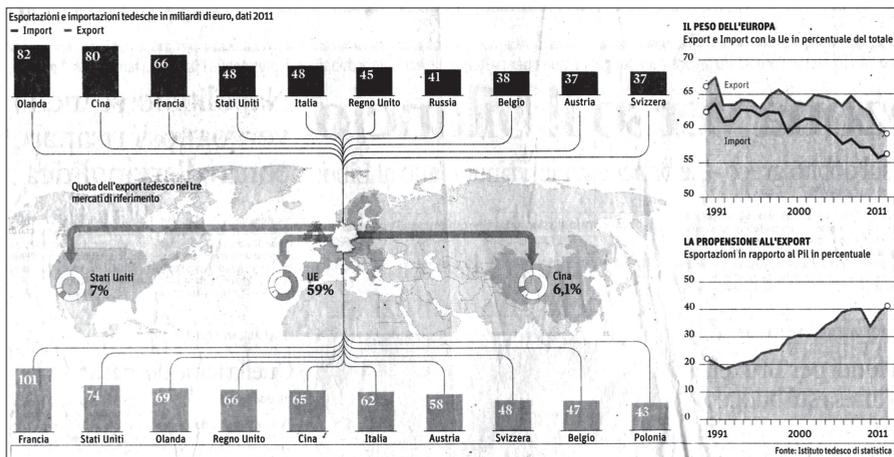
Ma questi profitti non furono reinvestiti in Germania.

Dopo quasi 10 anni di declino gli investimenti ripresero solo del +1% nel 2005 e una vera ripresa vi fu solo nel 2006 (+5,8%). A parte nel 2006 quindi la crescita del PIL tedesco in quegli anni fu legata quasi solo alle esportazioni: dal 1999 al 2007 circa il 70% dell'aumento del PIL fu dovuto all'incremento delle esportazioni nette. Anche i consumi delle famiglie infatti furono fermi, a causa dei salari e dell'occupazione stagnante. La domanda privata passò dal +2,7% medio annuo del periodo 1986/1996 al +0,2% del 2001/2007. Nel 2007, nonostante una crescita del PIL del 2,6% i consumi diminuirono dello 0,5% e l'indebitamento delle famiglie crebbe al 68% del PIL.

7



8

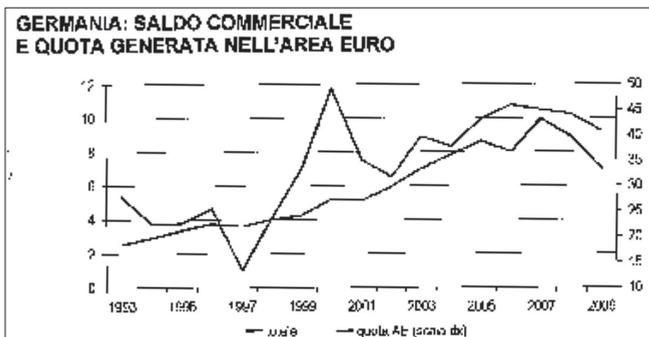


In questo contesto dal 2001 al 2007 il tasso di inflazione fu in media dell'1,1% l'anno, a fronte del 2,1% della Francia, del 2,6% dell'Italia, del 3,2% della Grecia, del 3,2% dell'Irlanda, del 3% del Portogallo, del 4,1% della Spagna e del 2,2% dell'intera Eurozona ... e questo fu un altro segno evidente delle disparità tra le competitività all'interno dell'area dell'euro, accresciutesi molto in seguito all'avvento dell'euro. Dal 2000 al 2007 lo scarto di competitività sulla base dei prezzi alla produzione, fu del 30% tra la Germania e la Spagna, del 22% tra Germania e Grecia, del 18% tra Germania e Portogallo e Irlanda, del 12% tra Germania e Francia.

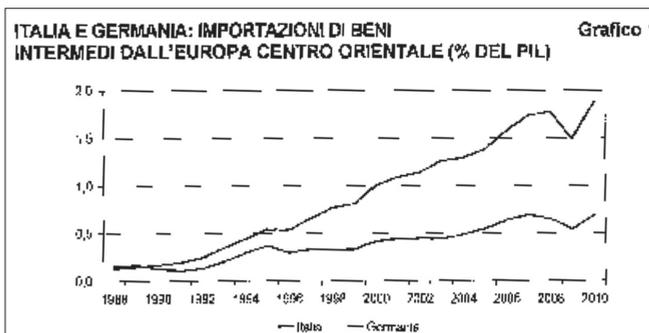
### La strategia del capitale tedesco con l'euro

In conclusione, dopo aver portato a termine la riunificazione (lo Stato tedesco aveva speso in 15 anni 1250 miliardi di euro in Germania Est, ormai tornata "competitiva" con la produttività per addetto superiore del 20% rispetto ai principali paesi dell'Europa dell'Est, con la disoccupazione al 20%, il salario medio inferiore del 25% rispetto all'Ovest e 100 ore di lavoro annuo più dell'Ovest) la Germania rilanciò in grande stile la strategia di gestione della crisi avviata sin dai primi anni '70: cioè accumulo di surplus con l'estero per esportare capitale e rafforzare la sua potenza finanziaria. Date anche le conseguenze e i riflessi che ha avuto sulla crisi attuale dei "debiti sovrani" in Europa, cerchiamo di cogliere meglio come questa strategia si affermò in quegli anni.

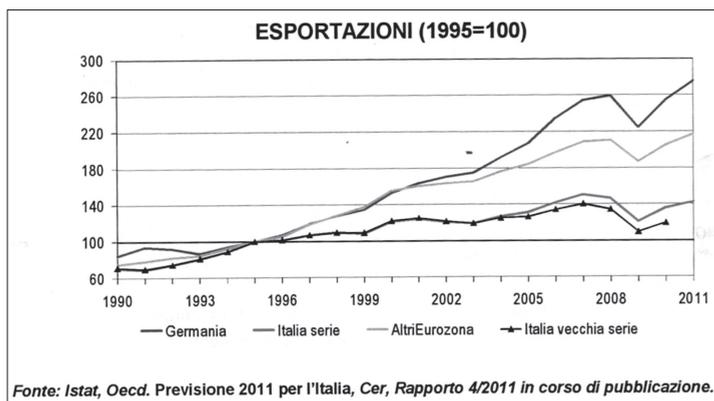
9



10

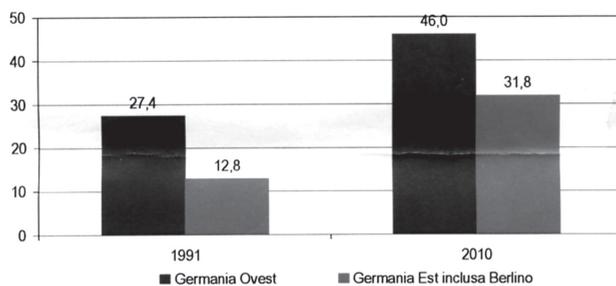


11



12

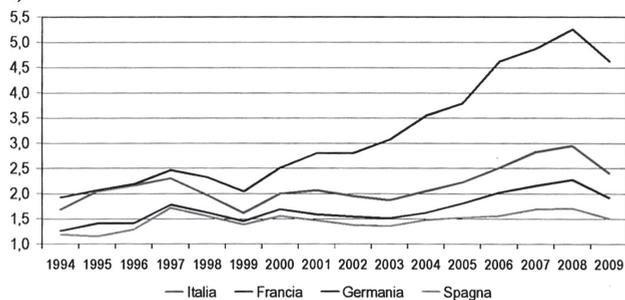
**GERMANIA: QUOTA DELLE ESPORTAZIONI SUL VALORE AGGIUNTO SETTORE MANIFATTURIERO**  
(imprese con più di 20 addetti)



13

**ESPORTAZIONI VERSO LE ECONOMIE EMERGENTI**

(in % del Pil)



Abbiamo visto la centralità che assume la crescita della competitività dei singoli paesi con l'avvento dell'euro, che impedisce ai paesi più deboli di usare l'arma della svalutazione per affrontare gli squilibri interni all'area. Partita già con larghi margini di vantaggio, la Germania negli anni del dopo euro, come si è visto, rafforzò enormemente la sua competitività, anzitutto a scapito degli altri paesi dell'Eurozona, dove si dirigeva ben il 40% dell'export tedesco (il 63% in UE). La minor crescita del CLUP rispetto agli altri paesi, si sostanziò, come sostiene un professore dell'università di Monaco, "in una

svlutazione *reale* del costo del lavoro unitario tedesco rispetto alla media dell'UE-27 del 20% tra il 1994 e il 2009"; questo dato, assieme, al più basso tasso di inflazione, con i prezzi cresciuti la metà della media europea, spiega la crescita della quota dell'export tedesco in Europa, proprio in una fase in cui la quota dell'esportazioni tedesche nel mondo diminuiva: infatti, anche se nel 2000/2005 la quota tedesca era cresciuta dall'8,6% al 9,4%, mentre gli altri paesi "avanzati" riducevano il loro peso nell'export mondiale, in dieci anni (1995/2005) la quota tedesca era passata dal 12,2% al 9,4% a fronte di una crescita di quella cinese, dal 1995 al 2005, dal 3% al 10%.

Dal 2003 l'avanzo estero tedesco crebbe fortemente: nel 2000 era al 2,8% del PIL; nel 2007 l'attivo dei conti correnti (il conto delle partite correnti registra le transazioni di un paese con l'estero riguardo a beni e servizi, redditi da lavoro dipendente e da capitale, trasferimenti correnti) era al 6,7% del PIL. Nel 2007 la Germania realizzò 288 miliardi di dollari di surplus della bilancia commerciale.

Ma da dove veniva questo surplus? Dal 2002 esso si ridusse rispetto ai paesi extra-UE; la bilancia commerciale fu negativa rispetto ad alcuni paesi emergenti (Cina, India) e l'avanzo fu ridotto rispetto ad altri paesi extra-UE: quello con gli USA fu uguale a quello con l'Austria! Il surplus in questi anni viene dunque principalmente dall'UE e in particolare dall'Eurozona. Nel 2011 il surplus della Germania viene per il 52% dall'Eurozona, per il 65% dai paesi UE-27 e per il 73% dall'insieme dei paesi europei. Tra il 1997 e il 2007 il surplus commerciale della Germania rispetto al resto dell'Eurozona è quadruplicato e il divario dei saldi delle partite correnti tra i paesi in avanzo (Germania, Olanda, Austria, Finlandia) e quelli in deficit nell'area euro, dal 1999 al 2007 si amplifica sempre di più.

Dal 1999 al 2011 la Germania ha accumulato con Spagna, Irlanda, Portogallo, Grecia (i PIGS) un surplus commerciale complessivo di 301 miliardi di euro correnti. 288 miliardi il surplus con la Francia, e 185 miliardi quello con l'Italia. Dal 2002 al 2011 il surplus con l'UE è stato di 1300 miliardi di euro, di cui 600 con Italia, Francia e Spagna. Nel 2007 il disavanzo estero della Francia era al 2% del PIL, quello dell'Italia al 2,4% e quello della Spagna al 10,1%. Quanto l'avanzo della Germania fosse legato in particolare al disavanzo di questi tre paesi lo si vede dai dati del 2011: l'avanzo delle partite correnti tedesco fu sopra i 200 miliardi di dollari; il deficit con l'estero di Francia, Italia e Spagna insieme fu di 190 miliardi di dollari.

Per concludere riportiamo il saldo commerciale della Germania nel 2009 (in miliardi di euro).

	<b>Export</b>	<b>Import</b>	<b>Saldo</b>	<b>Saldo in % del totale della Eurozona</b>
Francia	81,94	54,56	27,38	33,1%
Spagna	31,30	19,26	12,44	14,6%
Italia	51,05	39,68	11,37	13,8%
Grecia	6,66	1,85	4,80	5,8%
Portogallo	6,17	3,55	2,62	3,2%
<b>TOT. EUROZONA</b>	<b>347,94</b>	<b>268,21</b>	<b>79,75</b>	

Il capitale tedesco dunque ha usato l'euro per accrescere la propria competitività in Europa e quindi la propria supremazia sugli altri capitali dell'area, che non avevano la stessa capacità di ristrutturazione e quindi erano destinati ad allargare il loro gap dal capitale tedesco in assenza di possibilità di svalutare. Anche i paesi con bassi salari ma bassa produttività non erano in grado di battere le merci tedesche prodotte con un CLUP così basso. L'Eurozona è stata lo strumento per conservare la tradizionale strategia tedesca di gestione della crisi; le quote di mercato che la Germania perdeva nel resto del mondo sono state compensate con ciò che ha guadagnato sui partner dell'Eurozona che non potevano più svalutare.

All'avanzo estero corrisponde un eccesso di risparmio (il paese produce più di quello che consuma e di quanto investe al suo interno) e non a caso la crescita del risparmio in Germania in quegli anni riguardò soprattutto la sua componente legata alle imprese (e alle banche), cioè ai profitti, non alle famiglie, il cui indebitamento anzi crebbe ... quei profitti creati dai lavoratori tedeschi e dell'est Europa e "realizzati" all'estero. Questi profitti però non venivano reinvestiti all'interno della Germania. La politica economica tedesca in questa fase fu infatti restrittiva proprio per tenere a freno il processo di accumulazione che altrimenti, con la sovrapproduzione latente, nel caso di una politica economica espansiva, sarebbe velocemente sfociato in un processo inflazionistico. La politica fiscale, come si è visto, tese al pareggio di bilancio; e la politica monetaria, guidata dalla BCE, a livello di Eurozona, fu diretta a garantire "la stabilità dei comportamenti industriali e sindacali", svolgendo il ruolo soprattutto di "cane da guardia della classe operaia tedesca": la sua politica era orientata a preservare la competitività internazionale della Germania, prevenendo e frenando eventuali spinte inflazionistiche e intervenendo (come si è visto) per smorzare gli incrementi salariali eccessivi e moderare la finanza pubblica. D'altra parte la bassa inflazione tedesca creava tassi di interesse reali più elevati che hanno premuto sulle imprese per spingerle alla "ristrutturazione permanente". Il progressivo rafforzamento dell'euro in questi anni mirava allo stesso scopo. La politica economica puntò quindi chiaramente a far sì che *"l'eccesso di risparmio (collegato ai surplus commerciali) non si traducesse in più investimenti"*: il livello di investimenti netti in Germania tra il 1995 e il 2008 non a caso fu il più basso di tutti i paesi UE (escluso l'Italia).

I profitti "risparmiati" dovevano essere piuttosto la base per un rafforzamento del potere finanziario della Germania e per l'esportazione di capitali. La forte posizione finanziaria, dovuta ai crediti accumulati in anni di attivi bilaterali crescenti con gli altri paesi dell'Eurozona, servì anzitutto a rafforzare il potere della Germania su questi paesi e sulle istituzioni europee, e in generale pesava nei rapporti di forza tra le potenze capitalistiche a livello globale (ad esempio per resistere alle pressioni americane). D'altra parte la forza finanziaria tedesca servì sia a finanziare la creazione di uno "spazio regionale economico" in cui decentrare la produzione, sia a sostenere la domanda estera di merci tedesche finanziando i disavanzi esteri dei partner commerciali, esportando capitali nella periferia della zona euro, sia infine ad esportare capitali nei BRIC e ad acquisire in generale imprese all'estero. L'obiettivo strategico era rafforzare la competitività del capitale tedesco a livello globale, permettergli di espandersi nei mercati extraeuropei. In ultima analisi quindi *"le eccedenze con l'Europa finanziavano la globalizzazione del capitale tedesco"*.

Tra il 1997 e il 2008 la Germania esportò due terzi dei suoi risparmi (quanto l'intero PIL italiano); tra il 2002 e il 2010 l'esportazione di capitali superò i 1070 miliardi. Come si è visto questi investimenti presero principalmente tre strade diverse, anche se tra loro connesse e interfunzionali: verso il decentramento produttivo in Europa Est, verso i paesi emergenti (BRIC), Cina in testa, e verso la "periferia" della zona euro. Delle prime due abbiamo già parlato. Ora ci occupiamo della terza, cioè dell'esportazione di capitali nei paesi della periferia dell'Eurozona, importante per il ruolo che ha svolto nella crisi avviatasi in Europa dal 2008.

Oltre che nell'immobiliare americano, l'esportazione di capitali a carattere speculativo, si diresse verso i paesi della periferia europea. Tra il 1999 e il 2008 nei soli paesi dell'area euro i crediti delle banche tedesche quadruplicarono: in particolare il surplus di risparmio (profitti!) detenuto dalle banche tedesche si travasò nelle banche del sud Europa, "a corto di depositi". Così la Germania divenne il maggior creditore dei PIGS: Grecia, Irlanda, Portogallo e Spagna. Questi prestiti poi rientrarono in Germania (e negli altri paesi prestatori) sotto forma di acquisto di merci; la "periferia" dell'Eurozona venne ad assumere così il ruolo di importatrice chiave per le esportazioni dei paesi del "centro", Germania in testa. Vediamo meglio come poté realizzarsi questo "meccanismo".

Il travaso di capitali tedeschi e di altri paesi centrali nella periferia dell'Eurozona fu favorito anzitutto dai tassi più bassi che l'UME aveva permesso nella periferia stessa col venir meno del premio di rischio legato al tasso di cambio, che prima pagavano le valute nazionali più deboli. Con l'euro vi fu una convergenza dei tassi di interesse all'interno dell'area e i bassi tassi tedeschi si estesero agli altri paesi, ciò che consentì di abbassare gli interessi bancari e i rendimenti dei titoli di Stato, rendendo così più facile la richiesta di prestiti sia da parte del settore privato (famiglie e imprese) che pubblico. Ad esempio la percentuale del PIL destinata a coprire gli interessi sul debito pubblico calò in Germania solo dal 2,6% al 2,4% dal 1994 al 2007, mentre in Grecia calò dall'11,9% al 4,7%, in Italia dal 10,6% al 4,7% e così in Belgio, Irlanda, Portogallo, Spagna. Inoltre la BCE dal 2001 al 2006, seppure in misura minore della FED, ridusse i suoi tassi, tenendoli ad un livello relativamente basso su misura delle necessità tedesche, cioè del contesto deflazionistico che caratterizzava la Germania; i tassi bassi favorirono un rapido aumento dell'indebitamento privato nelle economie periferiche (Spagna, Portogallo, Grecia, Irlanda); un indebitamento contratto all'estero, soprattutto col sistema bancario tedesco. Questo indebitamento alimentò una crescita superiore alla media della domanda interna (consumi e investimenti) di questi paesi; una crescita *"guidata soprattutto da una bolla immobiliare, ma anche, in Grecia e Portogallo, dal settore pubblico e da una crescita dei salari nominali superiore alla media, conseguenza della crescita della domanda di lavoro"*. La crescita della domanda interna incrementò le importazioni in primis dalla Germania.

D'altra parte questo meccanismo favorevole alla Germania ebbe dei risvolti negativi sui Paesi della periferia europea. Anzitutto il surriscaldamento delle loro economie generò una inflazione sopra la media dell'Eurozona, che, per un verso, riducendo i tassi di interesse reali alimentò ulteriormente il processo di indebitamento in atto, e per un altro verso contribuì a ridurre la competitività delle merci di questi paesi e a ridurre le loro esportazioni. Inoltre questi paesi *"schiacciati dalla crescita della competitività tedesca e dalla impossibilità di svalutare con l'euro, hanno dovuto ripiegare*

*su una specializzazione produttiva basata sul settore dei servizi (edilizia, commercio al dettaglio, trasporti, servizi finanziari) molti dei quali (edilizia, commercio) non erano rivolti all'esportazione". L'avvento dell'euro aveva cioè spinto le economie di questi paesi verso "una riallocazione dei fattori della produzione verso i servizi non scambiabili (con l'estero) e verso l'industria delle costruzioni, a danno dei prodotti da esportazione e dei sostituti delle importazioni".*

Questo insieme di fattori fu all'origine degli squilibri tra paesi in avanzo e paesi in disavanzo che svolgeranno un ruolo importante nella crisi dei debiti sovrani del 2010. Infatti la situazione descritta generò nei paesi periferici "una crescita delle importazioni superiore alla media e delle esportazioni sotto la media, che generò disavanzi commerciali e crescita del debito estero" ... corrispondenti all'avanzo estero dei paesi del Centro dell'Eurozona, Germania in testa. La stessa BCE rileva che "il graduale ma, in ultima analisi cospicuo divaricarsi tra i saldi con l'estero prima della recessione del 2008" è da addebitare al settore privato e principalmente al "settore delle società non finanziarie", cioè alle imprese, mentre "le divergenze del risparmio delle amministrazioni pubbliche nei due raggruppamenti di paesi" (quelli in avanzo e quelli in disavanzo!) furono "solo modesti prima del 2007" e si accentuarono solo dopo la crisi. Addirittura "alcuni paesi del gruppo con disavanzi esteri (quali Spagna e Irlanda) hanno registrato avanzi delle amministrazioni pubbliche al picco del boom". Nel periodo dal 1999 al 2007 in Irlanda il debito pubblico passò dal 49% al 25% del PIL e quello spagnolo dal 62% al 36%; (quello tedesco salì dal 61% al 65%!). Furono quindi "i disavanzi commerciali a generare il debito estero, non il deficit statale". Come vedremo, la crisi dei conti pubblici che scoppierà dal 2010 nei paesi della periferia dell'Eurozona, avrà le sue basi proprio "nell'indisciplina privata (non pubblica) intrinseca al funzionamento di Eurozona in questa fase".

Infine va rilevato che agli squilibri delle bilance con l'estero interne all'Eurozona, contribuì anche il fatto che, seppure in questa fase la Germania raddoppiò la somma di "export più import" in rapporto al PIL, se all'interno dell'area euro essa aumentò l'export non aumentò l'import. Quest'ultimo, comunque tenuto a freno dalla politica di contenimento della domanda interna, la Germania "lo aveva spostato sui beni di consumo cinesi e le catene di fornitura verso l'Europa Est non euro, Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacchia, con il raddoppio dei volumi di commercio". Questo spostamento mise i paesi del sud Europa in diretta competizione con l'Asia nelle esportazioni verso la Germania, pur continuando a importare da quest'ultima; ciò che contribuì ai loro disavanzi esteri.

## **I PIGS: Grecia**

Vediamo più in dettaglio come i paesi della "periferia" dell'Eurozona vissero i primi anni dell'euro fino alla crisi.

In Grecia la scarsa competitività dell'economia fu sostenuta da una politica fiscale (spesa pubblica) espansiva. Fu soprattutto l'importazione di capitali a finanziare il settore pubblico: dei 250 mld di debito pubblico 2/3 era detenuto da investitori esteri, soprattutto da istituzioni finanziarie tedesche e francesi. La spesa pubblica si indirizzò

soprattutto allo sviluppo di infrastrutture e a sostenere i consumi e la domanda di prodotti nazionali, vista la debolezza delle esportazioni. Il deficit statale indusse una crescita dei consumi che aggravò il deficit estero delle partite correnti. Tra il 2000 e il 2007 quest'ultimo era all'8,4% del PIL. Ma all'origine del disavanzo estero c'erano le difficoltà di esportazione dovute alla perdita di competitività rispetto agli altri paesi dell'UME, aggravatasi con l'euro: dal 1999 al 2009 la Grecia perse oltre il 15% della sua quota di export; e perse il 22% della sua produzione industriale, dipendendo così sempre più dalle importazioni, cresciute dai 36 mld del 2000 ai 63 mld del 2008 (mentre le esportazioni erano salite solo da 13 mld a 18 mld). La sola Germania nello stesso periodo raddoppiò le sue esportazioni in Grecia di prodotti chimici (+ 94%) e accrebbe quelle dei generi alimentari (+87%), materie prime (+5,6%), prodotti di consumo (+47%). Il 40,5% delle importazioni venivano dall'area euro, di cui la metà da Italia e Germania; idem per l'export. L'impossibilità di svalutare pesò quindi molto: negli anni '90 la dracma si era potuta svalutare del 45% sul marco. Sostenere i livelli competitivi della Germania fu impossibile, nonostante che la situazione salariale in questi anni si fosse deteriorata e la produttività del lavoro fosse migliorata: la quota dei salari rispetto al PIL tra il 1998 e il 2008 era scesa, il salario minimo era il 60% di quello olandese, belga e francese, e in generale i salari recuperarono il livello del 1984 solo nel 2009; la produttività crebbe del 3% l'anno ed era attorno al 92% della media dei vecchi 15 paesi della UE; le ore lavorative annuali erano in media 2119 (in Germania 1390) e si andava in pensione in media a 61,5 anni (in Germania a 62,2 anni).

## Spagna

In Spagna turismo ed edilizia fecero da volano alla crescita; si ridimensionarono i bacini industriali dei paesi baschi e delle Asturie e il lavoro manifatturiero si concentrò nelle filiali auto di imprese francesi e tedesche.

Tra il 1996 e il 2007 il peso dell'edilizia sul PIL passò dall'11,7% al 17,9%, ma sommando l'indotto e le ricadute, nel 2007 il peso dell'edilizia sul PIL arrivò al 40%. La quota dell'occupazione nel settore immobiliare passò dal 1997 al 2005 dal 9% al 14% del totale.

L'indebitamento generalizzato abbatté il risparmio privato: dal 2000 al 2009 il debito privato complessivo passò dal 130% al 210% del PIL. Il flusso di capitali dall'estero finanziò il boom edilizio e l'indebitamento delle famiglie. Le società immobiliari e le imprese edili furono sostenute dal credito; le banche spagnole a loro volta per sostenere questi prestiti si indebitarono sui mercati obbligazionari e con le banche estere (tedesche ecc.). I tassi sui mutui

ipotecari, passati, con l'euro, tra il 1995 e il 2005 dal 12% al 3,5%, favorirono questo processo di indebitamento a catena.

Il boom immobiliare trainò anche i salari nominali e il tasso di occupazione che passò tra il 1997 il 2007 dal 54% al 70%, con 5 milioni di posti di lavoro in più. Ma 1/3 del totale dei posti di lavoro, era a contratto temporaneo. Nel frattempo la produttività (PIL per ore lavorate) restò ferma: fatta 100 la media dell'UE a 15 (pre-allargamento) dal 1997 al 2007 la Spagna era rimasta a 92 mentre la Francia era passata da 111 a 115, la Germania restava a 110 e l'Italia era scesa da 101 a 88.

Così dal 1997 al 2007 il tasso di cambio reale effettivo, basato sul CLUP, in dollari era cresciuto dell'11% (quello tedesco si era ridotto del 14%). Da qui si originò la crescita del deficit commerciale che passò dai 16,6 mld del 1995 ai 100 mld del 2007. Dal 1997 al 2007 l'export fu al -3,4% sul PIL e la bilancia delle partite correnti scese di 10 punti. Vanno sottolineate le relazioni con la Germania: nel 2007 le esportazioni spagnole verso la Germania erano il 14,4% del totale dell'export spagnolo e l'import dalla Germania il 23% delle importazioni; con un disavanzo con la Germania del 49,3% del totale. Le esportazioni tedesche verso la Spagna erano il 7% del totale e le importazioni dalla Spagna il 4,4%; con un avanzo verso la Spagna del 21,1% dell'avanzo tedesco complessivo.

In conclusione l'indebitamento estero spagnolo fu causato dal debito del settore privato, non da quello pubblico: il deficit e il debito pubblico spagnolo erano apposti: nel 2007 il bilancio statale era sotto la soglia di Maastricht.

## **Portogallo**

Il caso del Portogallo è simile a quello spagnolo: la crescita dell'economia fu bassa e scarsa la competitività dell'industria, spazzata via dalla concorrenza tedesca. Tra il 2000 e il 2007 il disavanzo delle partite correnti raggiunse il 9,4% del PIL. Anche il bilancio statale del Portogallo era sotto la soglia di Maastricht.

## **Irlanda**

L'Irlanda era considerata un esempio di crescita economica, che nel 2007 arrivò all'11%; il debito pubblico nel 2006 era al 25% del PIL e il bilancio pubblico era in attivo del 2,9%. Ma fu il debito privato a crescere. Il credito al settore privato passò dal 111% del PIL del 2001 al 217% del 2008. Le famiglie si indebitarono per il 176% del loro redditi.

Anche qui fu il settore immobiliare soprattutto a far crescere l'indebitamento: i prestiti alle società di costruzioni e alle agenzie immobiliari raggiunsero il 28% degli attivi delle banche; dal 2000 al 2007 le banche raddoppiarono l'esposizione nel settore immobiliare. Al culmine dell'euforia le banche prendevano a loro volta in prestito 149 mld (il 50 % delle loro capacità di credito) da banche e investitori esteri. Tra il dicembre 2004 e dicembre 2007 i flussi finanziari dall'estero aumentarono di circa 22 mld ogni anno. Nel 2007 i debiti dell'Irlanda verso le banche estere raggiunsero 204% del PIL. In questo contesto il mercato immobiliare tra il 2000 e il 2007 crebbe del 2,1% più velocemente del PIL e maturò una crescente bolla immobiliare.

## **Italia e Francia inseguono il modello tedesco**

I due paesi più importanti dell'UME dopo la Germania, cioè Italia e Francia, cercano di seguire il "modello tedesco", senza però riuscire a seguire il ritmo di crescita della competitività della caposcuola.

## Italia

Cominciamo dall'Italia. Nel pieno della crisi del 2001 la Confindustria, sul Sole24Ore, dettava la linea da seguire: *"cercare il sostegno alla crescita nei deficit facili rischia di distogliere l'attenzione dal ben più importante compito delle riforme strutturali"*. Così anche in Italia si verificò una lunga fase di ristrutturazione produttiva, di cui però solo nel 2005 se ne videro gli effetti in termini di ripresa produttiva e crescita del PIL, nonché nel rialzo dei profitti; e solo nel 2006 dopo anni con segno - (-0,4% ancora nel 2005) le imprese tornarono ad investire (+3,7%) in tutti i settori, agganciando il trend europeo trainato dalla Germania.

Ancora nel 2008, quando scoppierà la crisi, il sistema produttivo italiano era in una fase di profonda ristrutturazione *"innescata dalle maggiori pressioni concorrenziali per la globalizzazione, dalla integrazione dei mercati europei e dalla rivoluzione tecnologica"* (Sole24Ore). La ristrutturazione, più intensa nel settore manifatturiero, si caratterizzò per *"il processo di riallocazione delle risorse in favore delle imprese più efficienti e per i mutamenti delle strategie aziendali, con una maggiore attenzione verso il marchio, la qualità dei prodotti e l'internazionalizzazione della produzione"*. La novità di questi anni, soprattutto nel Nord Italia, fu lo sviluppo di medie imprese multinazionali strutturate come *"imprese-rete"*, cioè imprese che *"mantenendo in un luogo la sede e le attività strategiche stabiliscono relazioni più o meno stabili in giro per il mondo"*. Quindi in questi anni non solo le grandi imprese ma anche molte medie imprese del Nord assumono un ruolo di regia e attuazione di reti internazionali di impresa, pur rimanendo legate al territorio di origine e usando la "macroregione del Nord", con le sue metropoli di servizi alle imprese, come base di lancio. La macroregione del Nord *"ha offerto alla crescita di queste imprese-rete le infrastrutture materiali e immateriali e l'humus necessario ad allungarsi su scala planetaria"*. Le metropoli funzionano cioè da *"organizzatori regionali"*, da *"produttori di servizi alle imprese per un ambito regionale"*. Il nord-ovest (con 1,68 milioni di addetti) e il nord-est (con 1,35 milioni di addetti) sono le aree con più occupati nella manifattura in Europa, seguite dal Nord-Reno-Westfalia (Düsseldorf e Colonia), dal Baden Württemberg (Stoccarda) e dalla Baviera (Monaco) ecc. E se la Germania con i suoi grandi gruppi (Mercedes, Porsche, BMW, Volkswagen, Siemens ...) domina a livello di macroregioni negli autoveicoli e apparecchiature elettriche, nelle macchine industriali il nord-ovest e il nord-est competono alla pari con il Baden Württemberg ... e in altri settori il nord-ovest risulta primo o secondo in Europa.

Questi dati nel complesso rilevano l'importanza che conserva il manifatturiero in Italia anche in questa fase, il suo peso competitivo anche rispetto ai concorrenti più forti come quelli tedeschi; anche se alcuni settori manifatturieri si collocano in modo subordinato nella filiera tedesca.

I risultati del processo di ristrutturazione però nel complesso non riuscirono ad eguagliare il salto di competitività tedesca; anzi la competitività tedesca con l'Italia, in assenza di svalutazioni, tornò ai livelli del 1985: *"per pareggiare occorre per qualche anno o un aumento dei salari tedeschi del 10% o una diminuzione di quelli italiani"*. Dal 2000 al 2007 il CLUP manifatturiero crebbe del 26,5% (la media dell'Eurozona fu del 16%). Ciò nonostante che nel 2001/2005 la crescita delle retribuzioni fosse

stata più bassa dell'inflazione e quindi i salari reali nel 2005 fossero sotto il livello del 2002.

Secondo un dirigente della Confindustria dal 1993 al 2008 le retribuzioni lorde reali erano cresciute dello 0,7% annuo e la produttività dello 0,3% l'anno. Le ore di lavoro l'anno per singolo addetto erano 1555 (la media dell'Eurozona era di 1510). Questo aumento del CLUP fu detto il "paradosso italiano", in quanto corrispondeva ad un costo del lavoro fermo, con i salari lordi medi inferiori a quelli europei: *"la competitività italiana soffre per il modo in cui il lavoro viene utilizzato nei processi produttivi e non per il suo costo"* scriveva un analista del Sole24Ore ... e suggeriva 3 vie di uscita, che rendono più chiaro il concetto espresso:

1. Riorganizzazione del lavoro per un utilizzo pieno della capacità produttiva ... sul modello dell'accordo alla Fiat di Pomigliano;
2. Superamento del dualismo del mercato del lavoro tra outsiders e insiders (flessibilità in "uscita" e in "entrata"!");
3. Struttura contrattuale con un baricentro da spostare a livello aziendale o territoriale (sul modello tedesco).

Processi questi avviati con una serie di riforme del mercato del lavoro e della contrattazione.

Dopo la legge Treu del 1997, nel 2005 fu varata un'altra legge del mercato del lavoro (legge 30). Il risultato fu, secondo l'ISTAT, che nel 2006 l'occupazione a tempo pieno era cresciuta dell'1,4% rispetto al 2005, quella a tempo parziale del 5,4%. La crescita dell'occupazione (+0,9%) fu dovuta alla maggiore diffusione delle forme di flessibilità: *"il cospicuo incremento dell'occupazione temporanea si è riflesso in un aumento di 9/10 di punto percentuale dell'incidenza del lavoro a termine (13,6% dell'occupazione dipendente), che si è avvicinata a quella UE (16%)"*. Nel 2007 una riforma della contrattazione ridusse *"la rigidità del sistema centralizzato di definizione delle retribuzioni, al fine di raggiungere una maggiore produttività"* (Galli, dirigente Confindustria).

Anche in Italia la delocalizzazione svolse una funzione di pressione sulla forza lavoro: dal 2003 ogni 100 posti di lavoro persi per ristrutturazione, erano dovuti alla delocalizzazione: 24 nella meccanica, 19 nel tessile-abbigliamento e calzature, 15 nella componentistica auto.

Gli IDE passarono dal 2000 al 2010 dal 5,3% al 16,4% del PIL; e passarono da 60,2 mld di dollari del 1990 ai 578,2 mld del 2009.

Gli IDE italiani verso i 10 nuovi paesi dell'Est entrati nella UE passarono da 3,5 mld del 2000 a 10 mld del 2007; e l'export verso questi paesi passò da 11,7 mld a 30 mld dal 1999 al 2008.

Le multinazionali manifatturiere italiane esportavano dalle loro affiliate all'estero il 40% in media del loro fatturato.

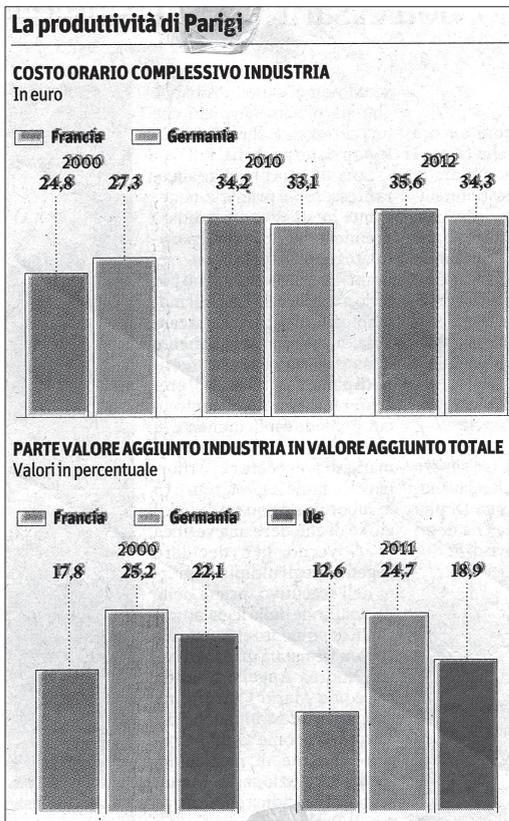
L'Italia è, la seconda potenza manifatturiera europea e il secondo esportatore. Dal 2005 al 2007 la quota di export sul PIL passò dal 26% al 29% (nel '90 era al 19,1% del PIL). Ma dal 1997 al 2007 l'export era diminuito dell'1% (a fronte del +20% tedesco) e la bilancia delle partite correnti era scesa di 4 punti (+8 in Germania); la bilancia

commerciale e delle partite correnti erano negative e nel 2010 il deficit estero era al 4,2% del PIL. La quota di mercato dei prodotti italiani sul mercato mondiale scese dal 4,6% del 1995 al 2,8% del 2007.

La Germania è il primo partner commerciale dell'Italia: nel 2012 l'interscambio era di 102 mld, superiore a quello con Francia e Gran Bretagna. Nel 2010 l'import dalla Germania era il 16% del totale; l'export il 13%. Nel 2007 l'export dell'Italia in Germania era il 2,8% del PIL italiano. L'Italia era il quinto fornitore della Germania e il sesto cliente. Una parte significativa dell'interscambio è basata sulla subfornitura: "nell'export tedesco c'è molta tecnologia italiana (ad esempio componenti auto)".

La "mancanza di innovazioni tecnologiche e i prezzi superiori rispetto alla Germania causarono la debolezza della bilancia commerciale e il debito commerciale sempre più ampio". Effettivamente dal 1997 al 2007 il tasso di cambio reale effettivo, basato sul CLUP in dollari salì del 9% in Italia e scese del 14% in Germania ... col risultato che, ad esempio, nel 2010 il saldo della bilancia commerciale tra Italia e Germania fu attivo a favore di quest'ultima per 14,6 mld.

14



**IL 60,9% DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE NEI PAESI UE-27**

In Francia	11,5%	In USA	6,6%
In Germania	12,9%	In Cina	1,7%
In Spagna	7,5%		

**IL 58,8% DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE DALLA UE-27**

Dalla Francia	9,3%	Dagli USA	5,6%
Dalla Germania	27,5%	Dalla Cina	2,9%
Dalla Spagna	4,4%		

**INDUSTRIA**

	<b>Prodotto per unità di lavoro</b>	<b>Retribuzioni per unità di lavoro dipendente</b>	<b>CLUP</b>	<b>Retribuzione reale per unità di lavoro dipendente</b>
1996-2000	1,4	3,5	1,1	1,0
2001-2005	-0,1	3,1	3,2	0,6
2006	2,2	3,6	0,6	1,4
2007	0,9	3,1	1,8	1,3
2008	-1,5	3,1	4,8	-0,2

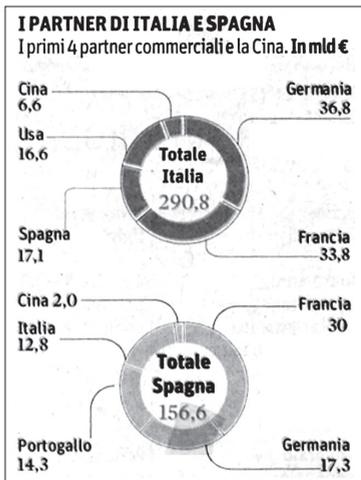
**TOTALE ECONOMIA**

	<b>Prodotto per unità di lavoro</b>	<b>Retribuzioni per unità di lavoro dipendente</b>	<b>CLUP</b>	<b>Retribuzione reale per unità di lavoro dipendente</b>
1996-2000	1,1	3,5	1,5	1,0
2001-2005	-	3,2	3,2	0,8
2006	0,6	3,2	2,1	1,0
2007	1,0	2,3	1,1	0,5
2008	1,1	3,3	4,4	-0,1

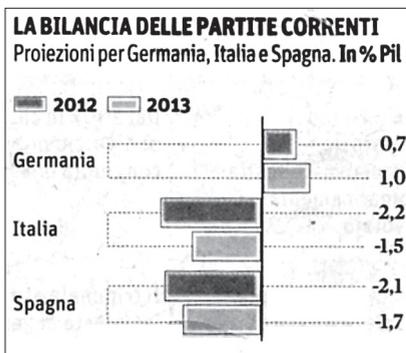
## PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO

	Industria	Servizi	Totale
1991-1995	2,6	1,5	1,9
1996-2000	1,0	0,5	0,7
2001-2005	-0,4	-	0,1
2006-2007	0,8	0,4	0,5
2008	-1,3	-0,8	0,9

15



16



La Germania risultava anche essere il secondo investitore (IDE) in Italia dopo gli USA per numero di imprese controllate (1300) e fatturato (67 miliardi). Viceversa le imprese italiane controllavano 1600 imprese tedesche per un fatturato di circa 37 miliardi.

## Francia

La **Francia** è il secondo paese quanto a peso economico complessivo nell'area euro, dopo la Germania; essa rappresenta in media negli ultimi venti anni il 73,5% del PIL tedesco, il suo export è il 52% di quello tedesco e il valore della sua produzione industriale il 42% di quello della Germania. Se fino al 2003 le traiettorie industriali di Francia e Germania sono parallele, nel 2003/2007 il divario si amplia: la produzione industriale francese cresce del 4%, quella tedesca del 20%. Anche in Francia, nei primi anni dell'euro fino alla crisi, ci fu un profondo processo di ristrutturazione produttiva che vide la dismissione di molte aziende pubbliche e in generale un persistente processo di deindustrializzazione che negli ultimi 25 anni aveva generato una riduzione degli addetti nell'industria da 5,6 a 2,3 milioni (passando dal 25% al 15% dei lavoratori complessivi). Dal 1980 al 2011 i posti di lavoro persi nell'industria erano il 24% e il 13% nel totale degli impieghi: un quarto *“a causa della trasformazione del sistema produttivo e della esternalizzazione dall'industria ai servizi (progettazione, manutenzione, segreteria, ora classificati come servizi) e il 30% per l'aumento della produttività”*. Dal 1989 al 2011 persero il lavoro: 671000 operai non qualificati; 182000 operai qualificati; 74000 ingegneri, quadri e tecnici. Dal 2000 al 2011 il peso del settore industriale sul valore aggiunto complessivo è crollato dal 17,8 % al 12,6% (in Germania dal 25,2% al 24,7%); e la quota manifatturiera mondiale della Francia è passata nello stesso periodo dal 4% al 2,9%. Il ridimensionamento industriale ha interessato tutti i settori ad alto contenuto tecnologico; dall'auto alla meccanica industriale, con l'unica eccezione dell'industria aerospaziale e in parte anche degli armamenti, del nucleare e dell'agroalimentare.

Dal 1999 al 2007 il CLUP crebbe del 17%. La produttività tra il 2000 e il 2011 crebbe del 3,27% l'anno (in Germania del 3,03%) e il costo orario del lavoro manifatturiero del 4,28% (in Germania dell'1,56%). Dal 2003 al 2007 il costo salariale medio crebbe del 3,5% (in Germania diminuì dell'1,5%). Ciononostante il costo del lavoro nell'industria manifatturiera nel 2008 era ancora inferiore a quello tedesco: 33,16 euro contro 33,37 euro. I contributi sociali pesano l'83% della retribuzione netta media, contro il 47% della Germania (che, come si è visto, li aveva scaricati sull'Iva!).

Dal 1997 vi fu una accelerazione delle riforme del lavoro. Con le leggi AUBRY del 1998 e del 2000 relative alla riduzione del tempo di lavoro (35 ore) si imposero nuove norme per crescere la flessibilità del lavoro; in cambio della riduzione di orario (applicato peraltro solo nelle grandi imprese) si concessero alle imprese flessibilità degli orari e ricorso ad orari atipici, moderazione salariale, crescita del tempo di utilizzo degli impianti e della produttività, una riduzione degli oneri sociali per le imprese.

Seguì nel 2003 la legge FILLON sull'orario di lavoro che imponeva *“una maniera appena velata di tornare alla settimana di 39 ore”*. Nel 2004 fece scuola un accordo alla Bosh sul modello di quello della Siemens in Germania (una ora di lavoro settimanale in più senza compensi). Le successive riforme tesero ad attaccare il contratto a tempo indeterminato e ad avviare una deregulation del mercato del lavoro. Per rincorrere il modello tedesco nel 2007 si ritenevano necessari ancora *“urgenti interventi sul mercato del lavoro e il Welfare”*.

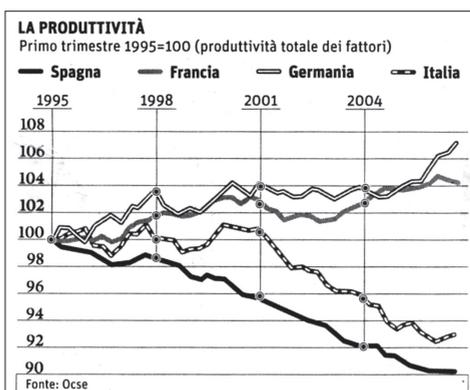
In generale le riforme strutturali di questi anni portarono ad un allungamento della durata del lavoro e a meno prestazioni sociali. Sui lavoratori pesò il ricatto della disoccupazione. In particolare pesò la minaccia delle delocalizzazioni che puntò a *"rivedere accordi e regolamentazioni sociali"*. Solo nel 2003 andarono persi 100000 posti di lavoro nelle fabbriche per delocalizzazioni in Europa Est, soprattutto nel tessile e abbigliamento e nella componentistica auto.

Tra il 1998 e il 2012 la quota delle importazioni di beni intermedi sul valore aggiunto dell'industria (indice del processo di delocalizzazione produttiva), passò dal 50% all'80%. La produzione delle filiali francesi all'estero rappresentava un terzo della produzione manifatturiera realizzata in Francia e superava il valore delle esportazioni dei gruppi industriali. Riguardo all'export, *"dietro ai campioni nazionali c'è un sistema produttivo debole che non esporta perché poco competitivo"*: dal 2000 al 2011 la quota francese sul commercio mondiale è scesa dal 4,7% al 3,4% e la quota nell'Eurozona è scesa di 3,5 punti. Solo il 7% dell'export va ai BRIC (contro il 12% della Germania) e in generale *"la quota del mercato francese nei grandi paesi emergenti è quattro volte più bassa di quella tedesca (che è al 6,3%)"*. Il 61% dell'export era diretto in Europa; il passivo col resto dell'Europa è cresciuto. In generale il surplus del commercio estero francese negli anni '90 era mediamente superiore in percentuale sul PIL a quello tedesco: 1,2% contro lo 0,5%. La bilancia commerciale fu eccedente fino al 2003, poi scivolò verso deficit sempre più elevati: nel 2004: 5,7 miliardi; nel 2005: 24,2 miliardi; nel 2006: 29,9 miliardi; nel 2007: 42,5 miliardi ... fino ad arrivare nel 2011 a 69,6 miliardi. Le esportazioni coprivano le importazioni solo per l'87% per l'insieme dei prodotti industriali, per il 73% per i beni di consumo e per l'87% per i beni strumentali. I paesi dove il deficit si è accumulato di più sono la Cina e ... la Germania.

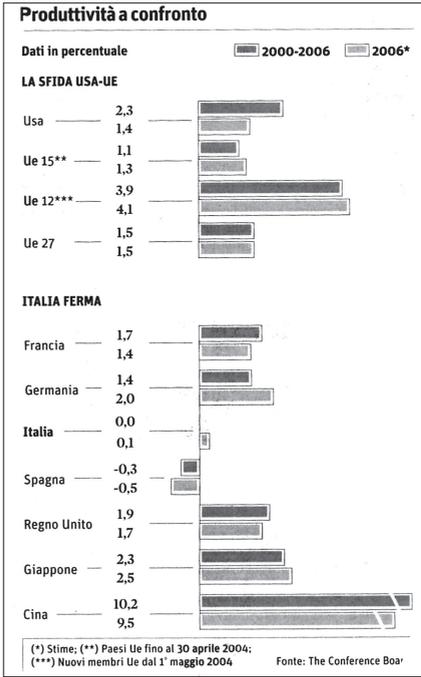
La ripresa dopo la crisi del 2001/2002 fu legata agli alti consumi finanziati col credito alle famiglie, cresciuto dell'8,7% nel 2003/2004. Dal 2000 al 2007 l'indebitamento delle famiglie passò dal 34% al 47,6% del PIL. Il tasso di crescita del PIL fu in questi anni poco maggiore della media dell'Eurozona, soprattutto per la politica fiscale di stimolo; che portò al deficit pubblico.

Proprio questa politica relativamente espansiva è considerata causa del deficit commerciale con la Germania.

17



18



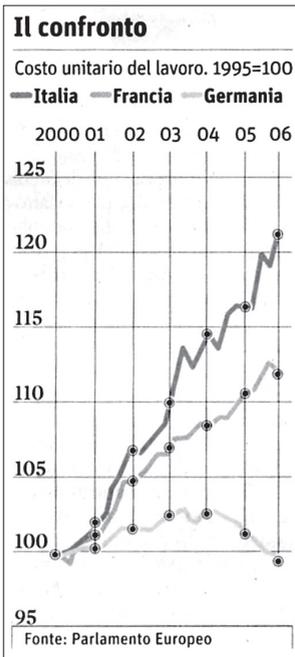
19

### I grandi della Uem

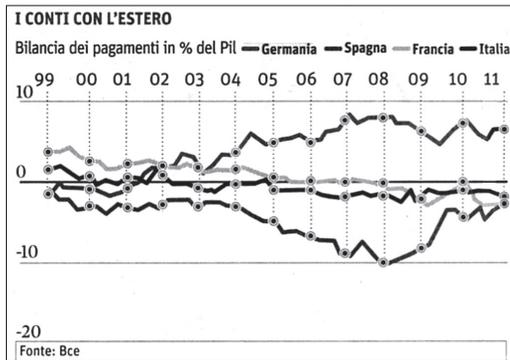
	Clup (1)	Saldo corrente (2)
Germania	-12,2	+5,3
Francia	-4,5	-2,2
Spagna	+13,0	-9,4
Italia	+26,5	-2,2

(1) Costo del lavoro per unità prodotta, var. % cumulate 2000-2007, settore manifatturiero; (2) bilancia corrente, saldo 2007 in % del Pil  
Fonte: elab. del Sole-24 Ore su dati Fmi

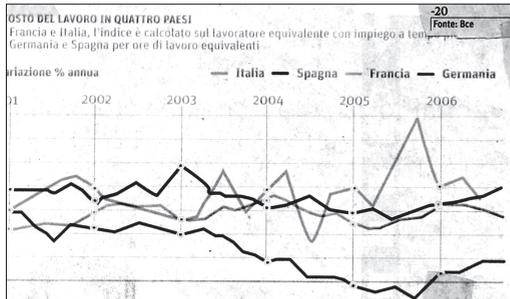
20



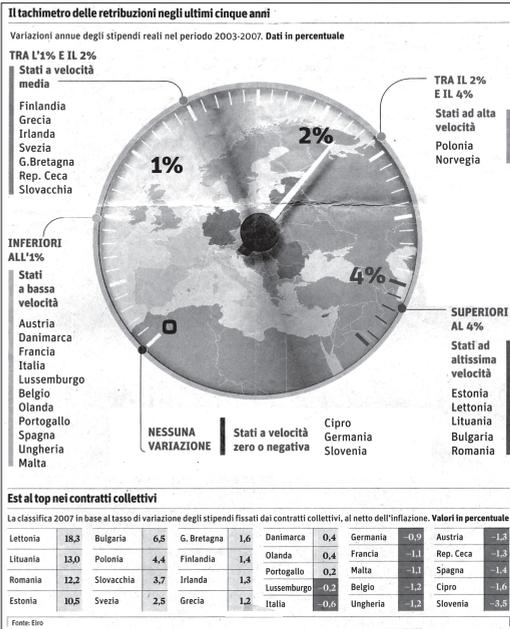
21



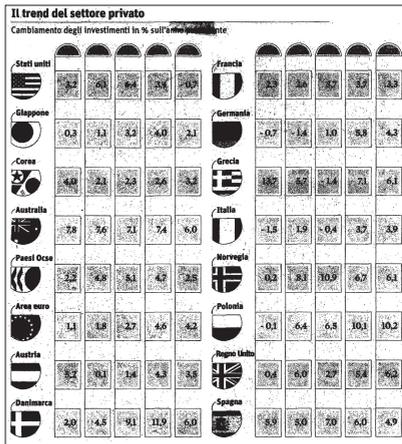
22



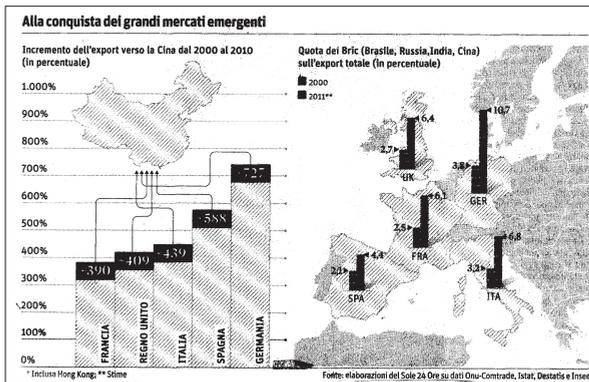
23



24



25





## LA CRISI AMERICANA DEL 2007 SI TRASMETTE IN UNA EUROPA MATURA PER ACCOGLIERLA

*Nel 2007 primi sintomi di crisi in Europa. Ma la crisi esplode in USA. Nel 2008/09 la crisi americana si trasmette all'Europa. Il "salvataggio" degli Stati e delle Banche Centrali. IL capitale europeo e le sue istituzioni maturano un disegno strategico di uscita dalla crisi con al centro le riforme strutturali.*

### **2007: primi sintomi della crisi in Europa**

Dopo solo tre anni dalla ripresa, nel marzo 2007 la BCE lancia già un primo allarme di surriscaldamento dell'economia: è preoccupata dalla crescita del PIL al 2,8% nell'Eurozona nel 2006 (il livello più alto dal 2000), valutando intorno all'1,9% la crescita "sostenibile" dai paesi dell'UME. La BCE sostiene così *"la necessità di contrastare i rischi di un aumento dell'utilizzazione delle risorse"* ... preoccupata soprattutto del fatto che se la disoccupazione dovesse calare, i salari inizierebbero a salire troppo. Nel marzo 2007 gli impianti lavoravano all'84,4% contro una media dell'81,4% registrata nella fase di espansione degli anni '90, mentre *"il livello della carenza di lavoratori era a 5,0 rispetto ad una media di 3,5"*. A parere della BCE nel 2006/2007 si era verificata una *"crescita sostanziale dell'occupazione rispetto al 2005, con conseguente rafforzamento della posizione contrattuale dei sindacati e un elevato grado di utilizzo della capacità produttiva e il progressivo venire meno delle condizioni di moderazione salariale (specie in Germania)"*. Il costo del lavoro ad inizio 2008 *"crebbe per gli aumenti salariali in Germania, Italia e Paesi Bassi a causa del miglioramento del mercato negli ultimi anni"*. (BCE)

Dunque i sintomi della sovrapproduzione riapparivano in Europa prima ancora che la crisi americana del 2007 si ripercuotesse, nel 2008, anche sull'economia reale europea. Non a caso il Sole24Ore sosteneva a fine 2007 che la Germania era vittima *"non della bolla finanziaria ma della sovraccapacità industriale"*: sin da fine 2007 infatti erano crollati gli ordini nei beni di investimento (ma anche nei beni di consumo). La crisi americana comunque fece precipitare le manifestazioni della sovrapproduzione di capitale in Europa.

## 2007: la crisi esplose in USA

In USA per timore che la ripresa “artificiale” dell’accumulazione, alimentata dal credito, innescasse un processo inflazionistico, essendo rimaste intatte le contraddizioni di fondo che si erano manifestate nella crisi di inizio millennio, la FED aveva ripreso a rialzare gradualmente i tassi d’interesse sin dal 2004. Nel 2006 avvertiva che *“i tassi di utilizzo delle capacità produttive (capitale e lavoro) si avvicinano ai massimi livelli sostenibili”*. La disoccupazione era bassa e la produttività del lavoro cresceva solo dell’1%, il CLUP nel IV trimestre del 2006 crebbe del 6,6%, la crescita più forte dal 2000; i profitti erano in calo e gli investimenti erano bloccati. La frenata dell’economia e il rallentamento del mercato immobiliare generato dal rialzo dei tassi FED, rese milioni di americani incapaci di pagare i mutui. Inizia così la crisi dei “subprime” che si trasformerà in una generale crisi finanziaria. Sia la FED che il governo intervennero con una politica economica espansiva. A metà 2008 l’inflazione raggiunse il 5,6% e il dollaro si scambiava con l’euro a 1,57: dal 2000 la rivalutazione dell’euro sul dollaro era arrivata a quota 80%. Il ruolo internazionale del dollaro era quindi in pericolo. Nel 2008 era in corso un lento trasferimento sull’euro di circa 1000 dei 6000 miliardi di riserve in dollari sparsi per il mondo.

## 2008: la crisi in Europa

Con la crisi di una delle prime cinque banche d’affari americane, la Lehman Brothers, nel settembre 2008, la crisi finanziaria subisce una accelerazione, investendo non solo le banche americane, ma anche diverse europee che si erano riempite di titoli derivati, ormai svalorizzati. Già nel 2007 la crisi finanziaria americana aveva investito il sistema finanziario europeo (la francese BNP Paribas, la tedesca Sachsen Landesbank, l’inglese Northern Rock). Col fallimento della Lehman Brothers però la circolazione monetaria a livello mondiale si paralizza: si verifica tesaurizzazione e i tassi dei prestiti interbancari vanno alle stelle (le banche non si fidano più l’una dell’altra), col rischio di una crisi bancaria sistemica. Un dato spiega buona parte dei guai del sistema bancario europeo a seguito della trasmissione della crisi finanziaria dagli USA: i titoli tossici in mano alle banche tedesche (pubbliche, private e società di assicurazioni) ammontavano a ben 816 miliardi di euro!

La trasmissione della crisi all’economia reale era ormai inevitabile: le banche infatti reagirono tagliando il credito a imprese e famiglie. Il blocco dei canali creditizi portò al calo della produzione e del commercio globale. La diminuzione della crescita del credito bancario al settore privato nell’area euro fu dal +11,2% del dicembre 2007 al +3,2% del 2008/2009.

Dal 3° Trimestre 2008, con una accelerazione dal 4° trimestre, tutte le principali economie capitalistiche subiscono contrazioni del prodotto. In Europa la recessione iniziò sin dal 3° trimestre del 2008. Nella relazione della Banca D’Italia del 2009 si sosteneva che *“gli effetti della crisi dell’estate 2007 trasmessi progressivamente nel 2008 all’economia euro posero fine all’accelerazione produttiva che si protraeva da un quadriennio”*. L’attività produttiva, già rallentata dalla seconda metà del 2007, si

aggravò nell'autunno del 2008. Nel 1° trimestre del 2009 la produzione industriale era scesa ai livelli di fine anni '90. Il PIL dell'area euro era sceso del 2,5%. *“Nel corso del 2008 la caduta del commercio internazionale si è ripercossa sulle esportazioni e l'attività industriale, che si è contratta con intensità eccezionale”. “Gli investimenti in capitale produttivo hanno fortemente decelerato in media d'anno, diminuendo in misura pronunciata nel 4° trimestre (2008), a seguito dell'ampliarsi della capacità produttiva inutilizzata e della riduzione nella disponibilità di finanziamenti”*. I consumi hanno ristagnato (a parte la Francia). L'inflazione crollò dal 4% di giugno 2008 allo 0,6% dell'aprile 2009. Il tasso di disoccupazione passò dal 7,3% del gennaio 2008 all'8,9% del marzo 2009: da settembre 2008 a febbraio 2009 nella UE si persero più di due milioni di posti di lavoro (a fine 2011 nell'Eurozona si erano persi 3,8 milioni di posti di lavoro, il 2,6% del totale. Solo la Germania nel 3° trimestre del 2011 aveva riassorbito le perdite).

#### DATI DEL 4° TRIMESTRE 2008

	Esportazioni	Consumi	Investimenti fissi lordi
Germania	-7,3%	-0,1%	-2,7%
Francia	-4,6%	+0,2%	-2,4%
Italia	-7,4%	-0,8%	-6,9%
Spagna	-10,1%	-1,4%	-5,2%
Area Euro	-6,7%	-0,3%	-4,0%

Nell'area euro dal picco ciclico della primavera del 2008 a marzo del 2009 le quantità prodotte dell'industria si erano ridotte di un quinto; in Italia e Spagna di un quarto: *“flussi di misura senza precedenti che hanno interessato pressoché tutti i comparti”* (Banca D'Italia). Prendiamo ad esempio l'Italia. Qui si ha in questo periodo *“una flessione degli investimenti eccezionale per l'industria in senso stretto: -18,2%, con punte del -28% per le imprese più piccole e del -24% per quelle più aperte al commercio estero”*. *“I due terzi delle aziende risentirono della recessione, in maggioranza più delle crisi passate”* ... *“il calo dell'export fu simile agli anni '30 ... “nel 2008 le esportazioni in volume si ridussero del 4%, quasi tutto derivato dalle vendite all'UE (che rappresentavano circa il 60% del totale)”* ... *“la flessione della produzione industriale la portò sui livelli di 15 anni prima”* ... *“per far fronte alla crisi le aziende (l'80%) hanno contenuto i costi, sfruttando i margini di flessibilità offerti dal mercato del lavoro e adottando politiche di riduzione delle spese”*. Sempre la Banca D'Italia prevedeva che a causa delle *“rigidità verso il basso dei salari”* (Sic!) ... *“a fronte di crisi le imprese reagiranno riducendo gratifiche e benefit, modificando l'organizzazione del lavoro, gli scatti di anzianità, le promozioni e, laddove si può, usando il prepensionamento per sostituire i lavoratori in uscita con altri a più basso costo”*. A parere della Banca D'Italia *“il blocco del turnover, la cessazione dei contratti a termine per le imprese più grandi e il ricorso ai licenziamenti per le più piccole”*, furono alla base del calo dell'occupazione nel corso del 2009: *“i dipendenti delle piccole imprese insieme ai*

*lavoratori con i contratti a termine e parasubordinati sono quelli più a rischio di perdere il lavoro*". Nella crisi aumentò anche il lavoro precario: nel 2008 gli occupati dipendenti a termine, i collaboratori a progetto e i lavoratori occasionali rappresentarono il 47% di coloro che avevano trovato un impiego nell'ultimo anno (1,3% in più del 2007); e crebbe anche l'occupazione dipendente a tempo parziale (6,4%) con un incremento dell'incidenza sul totale dei dipendenti dal 14,1% al 14,8%.

L'Italia non era la sola ad essere attraversata da questi sconvolgimenti nella crisi: nel 2008, 2000 manager e consiglieri di amministrazione europei avevano previsto un processo di ristrutturazione nei successivi due-tre anni a causa della accentuata pressione competitiva, del rallentamento dell'economia e della globalizzazione dei mercati di riferimento: *"si apre la prospettiva di un nuovo ciclo di ristrutturazione che deve essere affrontato al più presto agendo sul perimetro delle aziende e sui costi, attraverso la leva occupazionale e la riduzione dei costi"*. Il presidente della Siemens riassume così il punto di vista della grande impresa tedesca riguardo alla crisi: *"le società forti diventeranno più forti, quelle deboli più deboli"*. Si prevedevano in Germania tre anni di fallimenti, di acquisizioni e fusioni, di licenziamenti, di riduzione dei costi, di riduzione della produzione. Il 40% delle grandi imprese tedesche aveva problemi di rifinanziamento a causa dei bassi profitti, degli alti tassi di interesse e della riduzione dei prestiti bancari. A causa della espansione internazionale delle imprese tedesche negli ultimi anni, si temeva soprattutto il crollo della domanda mondiale, e così nel dicembre 2008 si riteneva che *"l'industria tedesca fosse alla vigilia di una profonda ristrutturazione"*.

### **L'intervento di Stati e Banche Centrali**

L'intervento degli Stati per fronteggiare la crisi finanziaria e della economia reale fu immediato e importante: dalla seconda metà del 2008 si avviano *"azioni di bilancio espansive anticrisi"* e interventi di sostegno al sistema bancario che, insieme ad altri fattori (ad esempio le minori entrate fiscali per la crisi), porteranno ad un peggioramento dei conti pubblici nella maggior parte dei paesi: dal 2007 al marzo 2011 il deficit totale dei paesi OCSE crebbe di sette volte; il loro debito arrivò a 43000 miliardi di dollari, quasi il PIL mondiale, un record. Nella zona euro il deficit crebbe di dodici volte e il debito raggiunse i 7700 miliardi di dollari. Nei paesi OCSE il debito pubblico prima della crisi era al 70% del PIL, nel 2009 al 91%, nel 2011 al 104% in media. Dall'inizio della crisi al 2011 USA e Europa avevano dato alle banche aiuti per 4700 miliardi di euro. Al 2010 la Germania aveva erogato alle banche 417,5 miliardi (di cui 134,9 restituiti), la Francia 85,1 miliardi (28,4 restituiti), la Spagna 25,7 miliardi, l'Olanda 143 miliardi (46,9 restituiti), il Belgio 142,4 miliardi (31,9 restituiti), l'Irlanda 105,4 miliardi, l'Italia 4,1 miliardi (1,45 restituiti), la Gran Bretagna 901,3 miliardi (347,1 restituiti), gli USA 1981 miliardi (525 restituiti).

Contemporaneamente le Banche Centrali ridussero i tassi di interesse e comprarono obbligazioni bancarie ormai prive di valore (*"titoli tossici"*) *"per liberare i bilanci delle banche e riportarle a galla"*. I tassi della BCE si ridussero fino all'1% dal maggio 2009, il livello più basso raggiunto dall'avvento dell'euro. La BCE mise in atto *"opera-*

zioni di rifinanziamento del sistema bancario eccezionali e misure non convenzionali di politica monetaria”.

1



La BCE ci teneva comunque ad avvisare che a questa azione espansiva doveva far seguito *“una altrettanto rapida rimozione dello stimolo monetario nel momento in cui si registrassero segnali positivi nell’economia, al fine di evitare l’insorgere di bolle speculative nei prezzi delle attività reali e finanziarie”*.

## Matura il disegno strategico di uscita dalla crisi in Europa

Al di là di questi interventi eccezionali per far fronte all'emergenza, già nel pieno della crisi, sia dai documenti ufficiali della BCE sia dalle pagine dei quotidiani portavoce degli interessi del grande capitale, comincia a trasparire quel disegno strategico di uscita dalla crisi che, come vedremo, verrà poi effettivamente messo in atto a partire dal 2010. La crisi infatti fu sin da subito considerata dalle istituzioni europee, cervello del capitalista collettivo europeo, una opportunità per accelerare la realizzazione degli obiettivi posti alla base dell'Unione Monetaria sin dalle sue origini. Nell'editoriale

del suo Bollettino del gennaio 2009 la BCE scriveva: *“Passando alle politiche strutturali, l’attuale periodo di debolezza dell’attività e di elevata incertezza circa le prospettive economiche, rende necessario rafforzare la capacità di tenuta e la flessibilità dell’economia dell’area dell’euro. Le riforme dei mercati dei beni e servizi debbono promuovere la concorrenza e accelerare una efficace ristrutturazione, mentre quelle dei mercati del lavoro dovrebbero contribuire ad agevolare un adeguato processo di formazione dei salari, nonché la mobilità del lavoro a livello settoriale e regionale. Nella situazione corrente andrebbe pertanto ravvisata la possibilità di catalizzare l’attuazione delle necessarie riforme interne in linea con il principio di una economia di mercato e in libera concorrenza”*.

E in un altro scritto del 2009, mentre invitava a programmare, da parte dei paesi che avevano adottato politiche di stimolo, *“tagli alle spese in grado, una volta superata la crisi, di riassorbire il maggior debito pubblico creato per sostenere la domanda”* e mentre suggeriva *“al più presto piani di rientro dei disavanzi che riportino rapidamente il debito pubblico almeno ai livelli ante crisi”*, ... la BCE affermava esplicitamente che *“questa può essere l’occasione per attuare riforme strutturali in linea con la Strategia di Lisbona”*.

Anche il Sole24ORE in piena crisi del 2009, batteva sullo stesso tasto, rivelando anche cosa si stava meditando negli ambiti della Commissione Europea in relazione a quale strategia adottare nella fase di uscita dalla crisi. Così in un editoriale si leggeva: *“Riforme come antidoto anticrisi, l’unico veramente efficace ... la stessa convinzione si sta facendo strada in Europa (cioè nelle istituzioni europee!), dove dietro le quinte si discute sempre più intensamente di exit strategy (dalla crisi!), di come prepararsi ad affrontare il dopo emergenza ... In dodici mesi l’UE è piombata indietro di 30 anni tra deficit pubblici alle stelle, debiti dovunque in rapida espansione, politica monetaria a briglie sciolte, disoccupazione record, aiuti di Stato a go-go, nazional-protezionismi ... La crisi, d’altra parte, ha ridotto il tasso europeo di crescita potenziale dal 2% al 0,8%. Risultato: quando questa recessione ad alta intensità di disoccupati sarà finita, lascerà spazio a una ripresa smorta. Insufficiente per riassorbire rapidamente la crisi sociale ... Molti governi potranno allora essere tentati di rimandare il riequilibrio dei conti pubblici esplosi, con rischio per la stabilità e la coesione interna dell’euro ... Inutile illudersi che il settore finanziario possa a breve termine tornare ad essere il grande motore della crescita (nonostante abbia beneficiato di operazioni di salvataggio del peso del 23% del PIL UE, tra ricapitalizzazioni bancarie e garanzie di Stato) ... Se questo è il quadro e se per l’Europa intera una crescita robusta non è un optional ma una necessità irrinunciabile, per aumentare il potenziale crollato per la crisi c’è una sola strada: quella delle riforme strutturali. Per migliorare efficienza, produttività e competitività di sistema, modernizzare i mercati del lavoro, della produzione, degli scambi, dei servizi ... Ma senza dimenticare la sostenibilità dei conti pubblici, che passa anche per la revisione del Welfare e delle pensioni”*.

Questo punto di vista che maturava nelle istituzioni europee, è confermato in una intervista al Sole24ORE del settembre 2009 di Strauss-Kann, allora direttore del FMI: *“Per evitare di uscire dalla crisi con una crescita debole, noi sollecitiamo tutti i governi europei ... ad adottare la Strategia di Lisbona per aumentare il potenziale di crescita: spinta all’innovazione, riforme dei mercati del lavoro e dei prodotti, riforme*

del settore finanziario. E tutto questo prima della fine della crisi, altrimenti il rischio è una crescita bassa dopo la crisi, il che significa continuare con l'aumento della disoccupazione. Per questo la soluzione è affrontare le riforme strutturali. Se ne parla da anni, ma ora è ancora più importante”.

La ricerca della messa a punto di una strategia adeguata a gestire la crisi con modalità più risolutive che nel passato, è stimolata anche dal venire al pettine con la crisi dei nodi legati ai crescenti squilibri interni all'Eurozona, e dai nuovi scenari che la crisi stava determinando a livello mondiale.

Così, ad esempio, quanto al primo aspetto, in un articolo sul Sole24ORE a fine 2009, si rilevava che *“la somma dei valori assoluti degli squilibri delle partite correnti della zona euro è aumentata dall'adozione dell'euro del 16% all'anno (più del doppio di quello USA). Le conseguenze si cominciano a sentire nel calo dei flussi internazionali di capitali verso i paesi ad alto debito (pubblico o privato)”. “Da 10 anni la Germania sta comprimendo salari e consumi per guadagnare quote di export ... Non coordinare questa politica socialmente costosa con gli altri paesi corrisponde a una svalutazione competitiva ... a cui gli altri paesi rispondono con un immobilismo conservativo”. Infatti, per questi paesi *“il problema è negli errori delle politiche economiche nazionali: nella protezione dei fattori produttivi locali, lavoro e capitale”, nella pratica “di politiche retributive che non tengono conto dell'adeguamento dei salari alla produttività o che privilegiano settori specifici (in genere quello pubblico), o di politiche che consentono a imprese o gruppi di imprese (per esempio nella distribuzione e nei servizi locali) di imporre margini (profitti!) più alti di quelli che ci sarebbero in condizioni di competizione”.**

D'altra parte cominciava a diventare chiaro che la crisi avrebbe portato a dei cambiamenti profondi nelle relazioni economiche a livello globale per come si erano determinate nei primi anni del nuovo millennio, con ripercussioni importanti sull'Europa. Così a chi proponeva ai paesi europei con la bilancia commerciale in disavanzo di seguire il modello tedesco, S. Tilford del Centre for European Reform, nel settembre 2009 ribatteva che *“se l'Europa fosse in grado di tenere in piedi un surplus commerciale con il resto del mondo di vaste proporzioni e in un costante aumento, allora l'intera Unione Europea potrebbe da un punto di vista matematico seguire la strada tedesca. Ma questo è impossibile. Il disavanzo commerciale americano si sta riducendo ora che le famiglie di oltreoceano hanno cominciato a rimettere in ordine i loro conti, e non c'è nessuna possibilità che l'Asia assuma il ruolo di “consumatore di ultima istanza”.* Se la linea tedesca di una crescita trainata dalle esportazioni si confermasse, la Germania ne vedrebbe *“rafforzata ulteriormente la sua quota di mercato all'interno dell'Eurozona”,* ma al prezzo di una stagnazione della domanda interna e quindi di una persistente stagnazione del suo import dagli altri paesi; e *“lasciare che la stagnazione persista equivale (da parte della Germania) a scaricare sui vicini il peso della crisi”.* Infatti *“in questo contesto, sarà molto difficile per i paesi della zona euro in disavanzo commerciale rimettere in equilibrio le proprie economie. Non possono svalutare e possono soltanto potenziare la produttività sul lungo termine, e dunque l'unica scelta che avranno sarà fare in modo che i prezzi e salari calino rispetto a quelli tedeschi”.*

Cominciava quindi ad affermarsi la consapevolezza che con la crisi del 2007 il ruolo

di importatore mondiale svolto fino allora dagli USA si sarebbe ridotto; il ciclo fondato su uno sviluppo abnorme del credito, in cui gli USA acquistavano, indebitandosi col resto del mondo, dalla Cina e la Germania vendeva alla Cina i macchinari ecc. ... trainando il resto d'Europa, era arrivato al capolinea. Lo stesso ruolo internazionale del dollaro era messo a rischio dall'aggravarsi degli squilibri nella bilancia dei pagamenti, e *"il riequilibrio delle partite correnti (cioè il superamento del deficit e del debito estero eccessivo degli USA soprattutto con la Cina) a livello mondiale imporrà cambiamenti di lungo termine"*. Così anche un importante consulente d'impresa, R. Berger, rilevava le conseguenze che i cambiamenti in atto nella strategia americana avrebbero avuto sull'Europa e in particolare sulla Germania, sostenendo sul Sole-24ore nel Luglio 2009 che *"questa crisi comporterà cambiamenti strutturali nell'economia europea, soprattutto in Germania e Italia. In questi ultimi due decenni hanno potuto appoggiarsi su una economia americana trainata da consumatori ricchi ma sempre più indebitati. Scoppiata la bolla, è probabile che gli USA dovranno ridurre investimenti e consumi: per molti paesi votati all'export significherà modificare il proprio modello economico ... chi credeva che Cina e Russia, India e Brasile potevano prendere il posto degli USA dovranno ricredersi, almeno in parte. Infatti i BRIC hanno anch'essi beneficiato del boom USA nell'intero decennio, in un circolo virtuoso che si è rivelato però insostenibile ... La mia impressione è che se, come probabile il consumatore americano smetterà di indebitarsi, l'impatto si farà sentire anche sull'industria tedesca, quella dei beni strumentali e delle auto ... L'economia della Germania sarà costretta a rivedere le sue priorità: non potrà più appoggiarsi sull'export, ma dovrà rafforzare la propria domanda interna"*.

Ma la Merkel sul Financial Times del 27 marzo 2009 aveva già risposto a questo tipo di consigli, ribadendo che la dipendenza dalle esportazioni della Germania *"è un fatto, che nemmeno intendiamo cambiare"*.

Preso atto che il ciclo virtuoso internazionale fondato sul credito dei primi anni del nuovo millennio con la crisi si era esaurito, e che il capitale tedesco non aveva alcun interesse a rinunciare alla sua tradizionale strategia di gestione della crisi, il capitale europeo si impegnò a rilanciare la propria competitività con le riforme strutturali.

## **CRISI DEI DEBITI SOVRANI E PRIMI PASSI NELLA REALIZZAZIONE DEL DISEGNO STRATEGICO DEL CAPITALE EUROPEO**

*La crisi del debito sovrano colpisce i paesi della Periferia europea. Gestione della crisi del debito sovrano nei PIIGS (Grecia, Irlanda, Portogallo, Spagna, Italia). La Francia in bilico. La Germania si rafforza nella crisi e consolida il suo vantaggio competitivo e la sua posizione al vertice della gerarchia degli Stati e dei capitali europei.*

A fine 2009, a seguito dei massicci interventi degli Stati e delle Banche Centrali, l'economia iniziò a riprendersi.

Pochi mesi dopo i primi segnali di "ripresa", fin dal novembre 2009 e soprattutto dal maggio 2010, scoppiò il "caso" del debito pubblico greco e con esso prese avvio la cosiddetta crisi dei "debiti sovrani" nell'Eurozona. Visto il peso della Grecia nell'economia dell'area euro (2,5% del PIL dell'area), le istituzioni europee, a partire dalla BCE, avevano tutti gli strumenti per bloccare in breve tempo la speculazione, isolare il caso greco ed evitare un processo a catena. Così non fu. Di fatto, come vedremo, si sono cavalcati i mercati finanziari per imporre tramite la loro "neutra" pressione sui singoli Stati, le riforme strutturali, ritenute fondamentali nella exit strategy dalla crisi. È anzitutto la gestione che ne è stata fatta dunque all'origine della crisi dei debiti sovrani. La BCE e gli Stati forti dell'Eurozona sono intervenuti sempre solo all'ultimo momento, quando poteva essere messo in discussione l'euro stesso. Ma hanno dato fiato ai mercati finanziari perché agissero in funzione del disegno strategico già ampiamente predeterminato, come si è visto, fin dal 2009, nel pieno della crisi.

In un contesto in cui la politica fiscale, dati gli alti deficit e debiti raggiunti nella crisi, non poteva agire in modo espansivo, restava solo la politica monetaria quale arma per stimolare la crescita. Così è stato non solo in USA, ma anche in GB e Giappone. In Eurozona i singoli paesi non potevano usufruire di questa arma: di qui la mano libera della BCE nell'orientare questa fase. Col suo intervento, sempre sul filo del rasoio, la BCE ha messo i paesi più deboli, in un momento di particolare loro debolezza, nelle mani dei mercati finanziari.

## La crisi del debito sovrano

Ma vediamo più approfonditamente quel che è accaduto. Come si è visto, col loro intervento contro la crisi, gli Stati avevano operato *“un grande trasferimento del debito privato nel debito pubblico”*, facendo così schizzare in alto quest'ultimo: *“l'incremento dell'indebitamento pubblico è stato ciò che ha fermato l'incremento dell'indebitamento privato”* (P.Arthus).

Ma se questo trasferimento del debito privato al debito pubblico, soprattutto con gli aiuti al sistema bancario, ha caratterizzato tutti i paesi del Centro, e quindi tutti i paesi europei, seppur in misura diversa, la cosiddetta crisi del “debito sovrano” ha colpito solo alcuni paesi dell'Eurozona. Secondo la BCE questa crisi è esplosa quando *“i timori degli operatori di mercato riguardo al settore bancario e l'accresciuta incertezza per le prospettive macroeconomiche hanno eroso la fiducia nella sostenibilità del debito pubblico e i rendimenti dei titoli di Stato sono significativamente aumentati in numerosi paesi”*.

Con la crisi, iniziata in Europa nel 2008, i paesi con maggiori disavanzo e debito esteri, di cui abbiamo visto l'origine principalmente nel debito privato (in primis, di banche e imprese), a sua volta generato da una competitività bassa in rapporto soprattutto alla Germania, subiscono un calo dei flussi internazionali di capitale. L'esposizione delle prime 90 banche europee verso Portogallo, Italia, Irlanda, Grecia e Spagna (i PIGS) era di 1000 miliardi di euro, la metà a carico di istituti francesi e tedeschi. Timorose che le banche locali, a causa dei loro crescenti crediti inesigibili per l'aggravarsi della crisi (in particolare in alcuni di questi paesi quella del settore immobiliare) non fossero più in grado di onorare i loro debiti, le banche dei paesi del centro dell'Europa hanno iniziato a ritirare i loro capitali.

Quando il rifinanziamento delle banche dei PIGS sui mercati obbligazionari e presso le grandi banche europee si è prosciugato, le banche di questi paesi hanno sfiorato il fallimento. Ne è seguito il salvataggio da parte degli Stati che ha fatto esplodere dei deficit pubblici superiori agli altri paesi: *“con l'esplosione del debito pubblico a fianco di quello privato nei PIGS nessuno dei due settori, privato e pubblico, poteva aiutare l'altro”*: di qui “la crisi di solvibilità”.

Dalla crisi del debito sovrano vengono in conclusione colpiti i paesi che più hanno accumulato problemi di competitività e di disavanzo con l'estero: è in questi paesi che il trasferimento del debito privato al debito pubblico si è rivelato insostenibile, dal punto di vista dei mercati finanziari. Al rialzo dei tassi di interesse per il rischio di insostenibilità del debito pubblico si è aggiunto il ritorno del premio di rischio legato al cambio: i creditori cioè hanno chiesto tassi più alti contro il rischio di un ritorno alle vecchie monete deprezzate nel caso di una uscita dall'euro dei paesi debitori, alla ricerca di un recupero di competitività attraverso la svalutazione.

Questa situazione ha aperto il varco alla speculazione finanziaria, favorita dalla ormai forte presenza di investitori esteri nel possesso dei titoli pubblici. La speculazione ha manovrato per far cadere il valore dei titoli dei debiti sovrani, con un gioco al ribasso sui titoli e indirettamente sull'euro: si vende oggi, ma si scommette sul riacquisto di titoli a prezzo minore nel futuro; è la differenza tra i due prezzi a costituire il guadagno. La speculazione ha così aggravato la crisi in atto (ma non è certo all'origine di essa!).

## Gestione della crisi del debito sovrano nei PIIGS

La crisi del debito sovrano inizia in Grecia nel novembre 2009, nell'autunno 2010 investe l'Irlanda, poi il Portogallo e la Spagna, e nell'estate 2011 colpisce l'Italia.

Il copione seguito per gestire la crisi di questi paesi è stato sostanzialmente lo stesso:

- a. emergono problemi di insostenibilità del debito pubblico
- b. c'è un attacco speculativo ai titoli di Stato
- c. si apre una trattativa a livello europeo
- d. vi è una iniziativa per sostenere i titoli di Stato colpiti dalla speculazione con prestiti a questi paesi e acquisto sul mercato (secondario) dei loro titoli di Stato dalla BCE
- e. questo in cambio di manovre di riduzione della spesa pubblica (a cominciare dalle spese sociali e delle pensioni) e di "riforme strutturali".

Vediamo come questa sequenza si è realizzata nei riguardi dei singoli paesi colpiti.

### Grecia

Partiamo dalla Grecia, non solo perché è stata la prima colpita, ma anche perché è stata ed è un vero e proprio laboratorio nella gestione di questa crisi ed è utile quindi anche per coglierne alcuni degli aspetti più significativi.

In Grecia il debito estero era legato soprattutto al debito pubblico ... ma, come si è visto, quest'ultimo a sua volta era una conseguenza delle difficoltà competitive del settore privato a seguito dell'avvento dell'euro. La situazione precipita nel maggio 2010 perché c'è difficoltà ad "onorare alcuni debiti in scadenza". A parere di diversi esperti *"con 167 miliardi il debito greco sarebbe potuto tornare all'80% del PIL (la spesa per salvare quattro grandi banche europee!), ma le istituzioni europee preferirono ricorrere a prestiti col contagocce condizionati ad una politica restrittiva"* in cambio di un *"pacchetto di aiuti"* di 110 miliardi, da UE e FMI, *"sono imposte manovre durissime che precipitano consumi e investimenti"*: così il rapporto debito/PIL, considerato dagli operatori finanziari un indicatore della solvibilità di un paese (cioè, della sua capacità non tanto di rimborsare il proprio debito quanto di continuare a pagarne gli interessi), dal 129,3% del 2009 passa al 144% del 2010. Il PIL nel 2010 cade del 5%. Così nel marzo 2011 segue un altro salvataggio di 130 miliardi di euro, dal EFSF (il fondo salva-stati istituito dalla UE) e dal FMI, condizionato stavolta da un piano straordinario di privatizzazioni. Intanto il rapporto debito/PIL era passato dal 144,9% del 2010 al 162% di fine 2011, a causa del crollo della domanda interna (-18% tra marzo 2010 e marzo 2011), con 65000 imprese in bancarotta e le entrate fiscali ridotte di 1,2 miliardi nel 2011.

Questi salvataggi salvano quindi soprattutto le banche francesi e tedesche, dando loro il tempo di ridurre la loro esposizione al debito sovrano greco, ridottasi per le prime da 19 a 10 miliardi e per le seconde da 16 a 10 miliardi tra il maggio 2010 e il febbraio 2011.

In generale le banche europee dal 2009 al 2011 *"hanno dimezzato il loro portafoglio sulla Grecia e detengono 90,4 miliardi di dollari (di cui 39,9 delle banche francesi,*

*che però corrisponde solo al 1,39% del loro portafoglio estero) in depositi collocati, prestiti, disponibilità di titoli di debito e azioni”.*

Nell'autunno 2012 si discute ancora di un altro “pacchetto di aiuti” di 31 miliardi, in cambio di una manovra di più di 13 miliardi con tagli alle pensioni e ai salari del settore pubblico e aumenti delle imposte. Per cogliere gli aspetti più importanti nel modo in cui la crisi greca è stata gestita, dato anche il suo significato paradigmatico rispetto alle successive esperienze negli altri paesi della “periferia” dell'Eurozona, riteniamo utile una lunga citazione da un saggio di M. De Leo “Spread: l'educazione dei greci” pubblicato in “Oltre l'austerità”: *“Oggi la Grecia è al quinto anno consecutivo di recessione, la produzione industriale si è ridotta di un quarto in soli tre anni, il tasso di disoccupazione si è più che triplicato nello stesso periodo, raggiungendo il 23% nel I semestre del 2012, e più di 100.000 imprese hanno chiuso i battenti nel solo 2011”* e ... aggiungiamo noi, il CLUP è sceso del 9,1% annuo, un record in Eurozona. Ma torniamo a De Leo: *“Dal punto di vista dei lavoratori greci, la crisi sta producendo risultati inequivocabili. Incalzati dagli spread, due successivi governi hanno messo mano alle regole fondamentali della contrattazione sociale, ridimensionando il ruolo degli accordi nazionali, riducendo il salario minimo e la liquidazione ed ampliando la libertà di licenziamento “senza giusta causa”. Gli accordi stipulati a febbraio ... prevedono una ulteriore riduzione del 22% del salario minimo”* ... e *“... la totale cancellazione della contrattazione collettiva, o quantomeno un suo ulteriore drastico ridimensionamento, in favore della diffusione di contratti aziendali.*

*A queste misure, che vanno ad incidere immediatamente sui salari e sul potere contrattuale dei lavoratori si devono aggiungere i tagli alle pensioni, ridotte di circa il 20% e tutti quei tagli allo stato sociale (dalla sanità all'istruzione) che finiscono per abbassare lo standard di vita delle famiglie greche. Sul fronte del pubblico impiego, i salari sono stati ridotti del 20% per i dipendenti pubblici e del 30% per i dipendenti delle imprese pubbliche, sono state abolite tredicesima e quattordicesima, è stato realizzato il blocco del turnover ed, infine, si è aperta una stagione di licenziamenti di massa mettendo in mobilità 30.000 dipendenti ... che si ritrovano oggi al 60% del loro stipendio, ed in attesa del licenziamento previsto entro un anno. Il potere d'acquisto dei lavoratori greci ha subito una ulteriore contrazione a causa dell'aumento straordinario della pressione fiscale; incrementi nella tassazione ... realizzati prevalentemente tramite la leva delle imposte indirette”,* ma anche attraverso l'imposizione diretta e una tassa sugli immobili. Inoltre, *“l'esercito dei disoccupati, che spinge al ribasso le retribuzioni, ha visto raddoppiare le sue fila, passando dai 500.000 del 2009 ad oltre un milione nei prossimi mesi del 2012, in un paese di 11 milioni di abitanti ... stiamo già assistendo ad un consistente crollo dei salari: le ultime statistiche ufficiali nostrano una caduta del costo del lavoro medio mensile del 31% dai 2.163 euro dell'ultimo trimestre del 2009 ai 1.490 rilevati nel primo trimestre del 2012. Tutto questo significa non solo che in Grecia la quota della ricchezza prodotta destinata ai salari si è ridimensionata in maniera straordinaria, negli ultimi due anni, ma soprattutto che, al contempo, è stata minata la capacità stessa dei lavoratori greci di pretendere migliori condizioni retributive in futuro”.*

Interessanti anche le considerazioni fatte riguardo agli effetti di questa gestione della crisi sulle imprese: *“Dal punto di vista delle imprese, gli effetti dell'attuale crisi*

*appaiono molto più complesse da interpretare: Le aziende travolte dalla recessione sono, prevalentemente, quelle di dimensioni inferiori, mentre i settori più forti del capitalismo greco, quelli orientati all'esportazione, nonché i capitali esteri che stanno facendo il loro ingresso nei settori strategici dell'economia, sembrano tenere il passo: ciò significa che se alcune imprese, le più deboli, finiscono per perdersi nel vortice della recessione, altre sono in grado di sopravvivere, e possono dunque usufruire appieno dei vantaggi derivanti dall'abbattimento dei costi del lavoro che abbiamo appena illustrato. La caduta della domanda interna, frutto di due anni di austerità, ha colpito tutto quel segmento del tessuto produttivo greco rivolto al mercato interno, mentre le esportazioni del paese sono cresciute come non mai, passando da 15 a 33 miliardi di euro negli ultimi tre anni. La struttura produttiva del paese si sta rapidamente modificando, e tende ad assumere una conformazione maggiormente orientata all'esportazione: la percentuale di produzione manifatturiera destinata ai mercati esteri è passata dal 32% del 2009 al 45% del 2011.*

*Accanto al settore orientato all'esportazione, che trae vantaggio dalla compressione del costo del lavoro e non viene, al tempo stesso, indebolito dal conseguente crollo della domanda interna, è possibile riconoscere un altro segmento di capitali privati che sta senz'altro interpretando l'attuale crisi come una preziosa opportunità: si tratta di quei gruppo stranieri che, nell'ambito del vastissimo programma di privatizzazioni imposto alla Grecia, riusciranno ad impossessarsi dei settori strategici dell'economia, dai grandi monopoli nazionali ai servizi pubblici più profittevoli, seguendo l'esempio della Deutsche Telekom, che nel giugno 2011 ha acquistato, ad un prezzo stracciato dal crollo dei listini di Atene, la quota di maggioranza della compagnia telefonica nazionale greca. Per comprendere l'estensione delle opportunità di profitto implicita nel nuovo assetto dell'economia greca, si consideri che il piano di privatizzazioni, valutato in 50 miliardi di euro, include le società che gestiscono i più importanti porti del paese ..., gli aeroporti ..., le autostrade e la rete ferroviaria, le infrastrutture idriche, le Poste, l'Ate Bank (istituto creditizio pubblico storicamente legato al settore agricolo), le ultime quote delle società di telecomunicazioni nazionali ancora detenute dallo Stato, le società che gestiscono scommesse e lotterie, le più importanti imprese energetiche nazionali (gas, energia elettrica e petrolio), nonché buona parte del patrimonio immobiliare dello Stato”.*

## **Irlanda**

In Irlanda, quando a causa della crisi scoppia la bolla immobiliare, il sistema bancario, molto concentrato ed esposto nel settore, collassa. Nel 2008 il valore delle case era 11 volte più elevato del reddito disponibile: il valore degli immobili commerciali crollò del 60% e quello degli immobili residenziali del 34%. La crisi esplode nel 2009 quando lo Stato salva dal fallimento le tre principali banche, con un intervento di 50 miliardi di euro: il 30% del PIL. Esplode così il deficit pubblico: da un bilancio in attivo nel 2006 del 2,9% a un deficit del 32% nel 2010; il debito pubblico passa così dal 25% del Pil del 2007 all'80% del 2010. Per sostenere il peso della accelerazione del debito pubblico si varano misure di austerità. Ma la crisi bancaria si approfondisce

e nel novembre 2010 è necessario chiedere il soccorso internazionale: 85 miliardi da UE (attraverso l'EFSF) e FMI; più altri prestiti bilaterali da GB, Svezia e Danimarca. In cambio si vara una manovra con misure quadriennali, con tagli alla spesa pubblica e dei servizi sociali per 15 miliardi di euro, 25.000 impiegati pubblici licenziati, neo-assunti con salario del 10% inferiore, ecc ... La disoccupazione passa dall'11,8% del 2009 (ma nel 2007 era bassissima!), al 14,4% del 2012.

## **Portogallo**

In Portogallo da inizio 2010 il deficit pubblico sale al 7% del Pil. A maggio 2011 intervengono UE e FMI con un piano di salvataggio da 78 miliardi di euro, in cambio di una manovra dello stesso valore. La disoccupazione passa dal 9,5% del 2009 al 14,4% del 2012.

## **Spagna**

In Spagna tra il 2006 e il 2009 il settore edile va in crisi: i prezzi delle case scendono in media del 6%.

Con la crisi economica poi lo Stato rinuncia alle infrastrutture programmate aggravando la crisi immobiliare.

Le banche spagnole si riempiono di crediti immobiliari e restano in possesso di migliaia di case il cui valore continua a calare. Le grandi banche europee abbandonano a se stesse le banche spagnole ritirando i loro capitali. Di fronte al rischio di un fallimento delle banche lo Stato le salva, dal marzo 2009 in poi. Così il rapporto debito pubblico/PIL che nel 2007 era al 36%, arriva nel 2010 al 60%. Da giugno 2011 inizia l'attacco speculativo ai titoli di Stato e si susseguono manovre sul modello "greco". La disoccupazione passa da 1,76 milioni nel II° trimestre del 2007 a 4,6 milioni del I° trimestre 2010: il 95% dei posti di lavoro persi erano a tempo determinato.

Ad autunno 2012 era stato concordato un sostegno dell'UE (tramite l'EFSF) fino a 100 miliardi per le banche, a cui probabilmente dovrà seguire un altro sostegno europeo per finanziare il bilancio dello Stato (tramite il nuovo Fondo europeo ESM).

## **Italia**

Quanto all'Italia, ultimo paese finora colpito dai mercati finanziari, l'attacco di questi ultimi arriva nell'estate 2011.

Nel 2010 la UE aveva deciso di porre l'attenzione non solo sul deficit (in cui l'Italia era "in regola"), ma anche sul debito pubblico (e quello italiano era al 120% del Pil, contro il 60% previsto dal "Patto di Stabilità"). La proposta della Commissione è recepita a fine marzo 2011 dal Consiglio europeo e imponeva ai paesi con debito superiore al 60% del PIL di ridurre l'eccedenza del 5% l'anno. Per l'Italia ciò significava un avanzo di bilancio di 47 miliardi l'anno. Per alcuni fu proprio l'insostenibilità di un tale obiet-

tivo a scatenare i mercati finanziari.

In ogni caso, ad aprile 2011, la differenza (spread) tra gli interessi che lo Stato italiano deve pagare a chi detiene i suoi titoli di Stato decennali e quella che paga lo Stato tedesco, cominciò a crescere: da aprile a fine 2011 passa da 120 a 527 punti base; e se ad aprile gli interessi erano al 4,66%, a fine anno erano intorno al 7%. Superata questa soglia, Grecia, Irlanda e Portogallo, avevano dovuto ricorrere ai prestiti straordinari dell'UE e del FMI e sottoporsi ai loro diktat: il loro debito pubblico era ormai "insostenibile".

Nell'agosto 2011 la BCE inviò una significativa lettera al governo italiano.

1

**«C'è l'esigenza di misure significative per accrescere il potenziale di crescita»**

• Il documento segreto della BCE: ridurre gli stipendi pubblici di Mario Monti (29 settembre 2011)

**Francoforte/Roma, 5 Agosto 2011**  
 Caro Primo Ministro,  
 Il Consiglio direttivo della Banca centrale europea il 4 Agosto ha discusso la situazione nei mercati dei titoli di Stato italiani. Il Consiglio direttivo ritiene che sia necessaria un'azione pressante da parte delle autorità italiane per ristabilire la fiducia degli investitori. Il vertice dei capi di Stato e di governo dell'area-euro del 24 luglio 2011 ha concluso che «tutti i Paesi dell'euro riaffermano solennemente la loro determinazione inflessibile a onorare in pieno la loro individuale firma sovrana e tutti i loro impegni per condizioni di bilancio sostenibili e per le riforme strutturali». Il Consiglio direttivo ritiene che l'Italia debba con urgenza rafforzare la reputazione della sua firma sovrana e il suo impegno alla sostenibilità di bilancio e alle riforme strutturali.  
 Il Governo italiano ha deciso di mirare al pareggio di bilancio nel 2014 e, a questo scopo, ha di recente introdotto un pacchetto di misure. Sono passi importanti, ma non sufficienti.

**Nell'attuale situazione, riteniamo essenziali le seguenti misure:**  
 1) Vediamo l'esigenza di misure significative per accrescere il potenziale di crescita. Alcune decisioni recenti prese dal Governo si muovono in questa direzione; altre misure sono in discussione con le parti sociali. Tuttavia, occorre fare di più ed è cruciale muovere in questa direzione con decisione. Le sfide principali sono l'aumento della concorrenza, particolarmente nei servizi, il miglioramento della qualità dei servizi pubblici e il ridisegno di sistemi regolatori e fiscali che siano più adatti a sostenere la competitività delle imprese e l'efficienza del mercato del lavoro.  
 a) È necessaria una complessiva, radicale e credibile strategia di riforme, inclusa la piena liberalizzazione dei servizi pubblici locali e dei servizi professionali. Questo dovrebbe applicarsi in particolare alla fornitura di servizi locali attraverso privatizzazioni su larga scala.  
 b) C'è anche l'esigenza di riformare ulteriormente il sistema di contrattazione salariale collettiva, permettendo accordi al livello d'impresa in modo da ritagliare i salari e le condizioni di lavoro alle esigenze specifiche delle aziende e rendendo questi accordi più rilevanti rispetto ad altri livelli di negoziazione. L'accordo del 28 Giugno tra le principali sigle sindacali e le associazioni industriali si muove in questa direzione.  
 c) Dovrebbe essere adottata una accurata revisione delle norme che regolano l'assunzione e il licenziamento dei dipendenti, stabilendo un sistema di assicurazione dalla disoccupazione e un insieme di politiche attive per il mercato del lavoro che siano in grado di facilitare la riallocazione delle risorse verso le aziende e verso i settori più competitivi.

**2) Il Governo ha l'esigenza di assumere misure immediate e decise** per assicurare la sostenibilità delle finanze pubbliche.  
 a) Ulteriori misure di correzione del bilancio sono necessarie. Riteniamo essenziale per le autorità italiane di anticipare di almeno un anno il calendario di entrata in vigore delle

... misure adottate nel pacchetto del 26 luglio 2011. L'obiettivo dovrebbe essere un deficit analogo di questo prestito fin qui nel 2011, un tabellone netto dell'8% nel 2012 e un bilancio in pareggio nel 2013, principalmente attraverso tagli di spesa. È possibile intervenire ulteriormente sul sistema pensionistico, rendendo più rigorosi i criteri di idoneità per le pensioni di anzianità e ripartendo l'età del ritiro delle donne nel settore privato rapidamente in linea con quella stabilita per il settore pubblico, così cercando di risparmiare più del 2012. Inoltre, il Governo dovrebbe valutare una riduzione significativa dei costi del pubblico impiego, rafforzando le regole per il turnover. È necessario, ad esempio, ridurre gli stipendi.  
 b) Andrebbe introdotta una clausola di riduzione automatica dei stipendi che spingesse automaticamente degli stipendi di deficit su compensazioni automaticamente con tagli orientati sulle spese discrezionali.  
 c) Andrebbe messa sotto stretto controllo l'assunzione di laureati, anche commerciale, e le spese delle autorità regionali e locali, in linea con i principi della riforma in corso delle relazioni fiscali fra i vari livelli di governo.

**Vista la gravità dell'attuale situazione sui mercati finanziari**, consideriamo cruciale che tutte le azioni elencate nelle suddette sezioni 1 e 2 siano prese il prima possibile per il presente legge, meglio da rafforzare nella misura entro la fine di Settembre 2011. Sarebbe appropriato anche una riforma costituzionale che renda più stringenti le regole di bilancio.  
 3) Inseguiamo inoltre il Governo a prendere immediatamente misure per garantire una gestione dell'amministrazione pubblica allo scopo di migliorare l'efficienza amministrativa e la capacità di assandare le esigenze delle imprese. Negli organismi pubblici dovrebbe diventare essenziale l'uso di indicatori di performance (applicati nel sistema sanitario, giudiziario e dell'istruzione). C'è l'esigenza di un forte impegno ad abolire o a fondere alcuni servizi amministrativi interregionali (come le Province). Andrebbero rafforzate le azioni mirate a sfruttare le economie di scala nei servizi pubblici locali. Confidiamo che il Governo assumerà le azioni appropriate.  
 Con la migliore considerazione,  
**Mario Draghi, Jean-Claude Trichet**  
 29 settembre 2011 08:28

In essa, in cambio di un suo intervento a sostegno dei titoli di Stato italiani (attraverso un loro acquisto sul mercato secondario), si imponeva *“una manovra deflattiva e si configurava una messa sotto tutela del bilancio pubblico italiano e si apriva la partita degli asset strategici italiani con un nuovo pacchetto di privatizzazioni”*.

Visto il tergiversare del governo in carica in quel periodo, venne imposto un nuovo governo diretto da un *“tecnocrate europeo”* e composto di soli *“tecnici”*. Le manovre messe in atto per cercare di calmare i mercati finanziari raggiungono un totale di 151 miliardi: 89 la manovra di bilancio del 2011, a cui si aggiungono gli effetti fino al 2014 delle precedenti manovre del 2008 e 2010. Il contenuto di queste manovre è quello dettato dalla lettera della BCE e nella stessa direzione va la riforma del mercato del lavoro e le altre *“riforme strutturali”* avviate sino all'autunno 2012. Anche l'Italia, con la Spagna, è candidata alla richiesta di un sostegno europeo tramite l'ESM. Ma su ciò torneremo.

## Francia in bilico

Quanto agli altri paesi dell'area euro, quelli finora non attaccati dai mercati finanziari, la Francia si pone in una posizione intermedia. Ha un deficit elevato e un debito in crescita del 28% dal 2007 al 2010. La bilancia commerciale è in disavanzo. Le banche francesi sono molto esposte sul debito italiano e di altri paesi in crisi, ciò che le rende vulnerabili.

Una esposizione che comunque è andata riducendosi: nel 2009 il 61,7% della esposizione estera delle banche francesi era in Europa, nel 2012 (marzo) il 54,9% (le banche tedesche passano dal 63 al 58%). Nei momenti più caldi della crisi dei debiti sovrani gli spread sono tornati ai livelli di quando non c'era l'euro, anche se molto minori dei paesi maggiormente colpiti dalla crisi.

## La Germania si rafforza nella crisi

La situazione dei paesi "nordici", Olanda, Svezia, Austria ... e soprattutto Germania, è diversa e opposta a quella dei paesi della "periferia" europea. Vediamo la Germania. Con la crisi la divergenza tra la Germania e i paesi a più bassa competitività si amplia. A fine 2011 lo Stato tedesco pagava un punto percentuale in meno del 2010 di tassi d'interesse, che ormai sono addirittura negativi.

La Germania attrae infatti capitali dal resto dell'Eurozona in cerca di rifugio sicuro: solo da Italia e Spagna a partire dalla metà del 2011 fuoriescono ben 250 miliardi a testa di capitali finanziari e bancari, molti verso la Germania. Il calo dei tassi dei titoli pubblici si riflette sull'intera struttura dei tassi d'interesse, abbassando così il costo del denaro per le imprese. I bassi tassi hanno favorito le spese e l'intervento dello Stato a sostegno dei consumi privati senza peggiorare ulteriormente il rapporto debito/PIL: dal 2007 al 2011 la spesa pubblica ha aiutato molto la ripresa con una iniezione di 42 miliardi di euro. La Germania ha anche approfittato della crisi altrui per consolidare il suo vantaggio competitivo sugli altri paesi dell'euro andando avanti con tagli al disavanzo fiscale.

Nel giugno 2010 attua una manovra finanziaria di 80 miliardi spalmati tra il 2011 e il 2014; per il 65% sono tagli alle spese e per il 35% nuove tasse. Solo le spese per ricerca ed istruzione non vengono toccate ... i sussidi ai disoccupati di lungo periodo sì! L'obiettivo è arrivare al quasi pareggio del bilancio, come vuole l'emendamento costituzionale che stabilisce che entro il 2016 il deficit strutturale deve essere stabilmente allo 0,35% del Pil. Con questa legge la Germania sancisce il suo modello di accumulazione fondato sulla stagnazione della domanda interna, sulla compressione del costo del lavoro, puntando tutto sull'export: "il capitale tedesco cerca di uscire dalla crisi a carico del resto del mondo, usando tutte le carte offerte dal loro dominio nella zona euro".

Nel 2009 la Germania aveva sofferto per la caduta dell'export mondiale, ma tra il 2010 e il 2011 si riprende. Se nel 2009 l'export rappresentava il 46,3% del PIL, nel 2011 era al 53,4%.

Nel 2011 l'80% dell'export andava in Europa, USA e Giappone; il 59,3% in UE e il 40% in Eurozona.

L'80% del surplus commerciale veniva dai paesi UE, con quelli del Nord Europa che avevano compensato la crisi del Sud. Il peso dell'area euro nel surplus dei conti correnti tedeschi è sceso dal 65% del totale nel 2009 al 30% nel settembre 2012.

A fine 2011 crollano soprattutto le vendite verso l'Eurozona (-10%). Nel marzo 2012 le aree di maggiore espansione dell'export erano quelle fuori euro, soprattutto gli "emergenti". Ad aprile 2012, l'export si riduce in generale dell'1,7%, ma quello verso l'Eurozona del 3,6%, le vendite extraeuro crescono del 10%. La quota dell'export verso i PIIGS dal 16% del 1992 è arrivata all'11% del totale.

Se nel gennaio/aprile 2011 la Germania ha esportato fuori dall'area euro il 59% del suo export e fuori dall'UE il 39,4%, nel gennaio/aprile del 2012 i dati sono rispettivamente il 61 e il 41,6 %. La causa di questi spostamenti verso le aree extra UME ed extra UE è la crisi particolarmente accentuata in Europa, ma essi rappresentano comunque una tendenza confermata da altri dati. Ad es.: tra il 2005 e il 2011 le esportazioni tedesche verso la Cina sono cresciute del 206% (per il resto della UE sono cresciute del 26%! ). Quasi la metà delle esportazioni verso la Cina dell'Eurozona viene dalla Germania, mentre il suo deficit bilaterale con la Cina è solo un decimo di quello del totale dell'Eurozona verso la Cina. Sommando import ed export la Cina è il più importante partner commerciale della Germania. Tra il gennaio 2007 e il novembre 2010 l'export tedesco verso la Cina cresce dell'80%; verso l'India del 40%; verso la Francia resta invariato e verso la Spagna cade del 20%. Le forti espansioni tedesche fuori dall'Europa "fanno sperare di ridurre la dipendenza dall'Eurozona. Ma il saldo netto con la Cina è ancora negativo, mentre quello con l'area europea è il più fortemente attivo ".

Anche se nel luglio 2012 la Germania ottiene il primo attivo dal 1988 nella bilancia corrente con la Cina.



## RAFFORZAMENTO DELLE ISTITUZIONI EUROPEE ATTORE PRINCIPALE NELLA GESTIONE DELLA CRISI

*Tre tipi di intervento delle istituzioni europee: avvio di un sostegno finanziario condizionato da parte degli Stati e della BCE ai paesi in crisi; controllo della attuazione delle riforme strutturali sulla linea tracciata dalla Strategia di Lisbona; un nuovo Patto di Stabilità. Le tappe della progressiva attuazione del rafforzamento delle istituzioni europee e della strategia di cui esse sono portatrici: acquisto di titoli di Stato da parte della BCE, Semestre europeo, Patto Europlus, ESM, 2 Pack, 6 Pack, LTRO, OMT, Unione bancaria.*

*Verso la "fase due" dell'euro. La pressione dei mercati finanziari funzionale alla strategia delle istituzioni europee.*

La gestione di questa fase della crisi è stata affidata alle istituzioni europee. Non solo esse hanno svolto un ruolo centrale nella crisi dei debiti sovrani, ma hanno anche rafforzato la loro funzione in generale. In particolare, oltre al ruolo fondamentale della BCE, si è consolidato il ruolo strategico del Consiglio Europeo, un organismo intergovernativo dominato di fatto dalla Germania, sostenuta dalla Francia (salvo rare eccezioni). Ma è cresciuto anche il peso della Commissione europea nelle sue funzioni esecutive. Mai come in questa fase è venuta alla luce la gerarchia interna ai paesi europei e il loro peso relativo nelle istituzioni europee. I rapporti di forza interni all'UE hanno ricevuto dalle ulteriori riforme della "governance" europea una forma di istituzionalizzazione ancora più accentuata.

Il processo di integrazione europea, gerarchizzata al suo interno, si è accelerato nella direzione di una delega di sovranità degli Stati non solo nella politica monetaria ma anche nella politica fiscale e nelle politiche economiche in generale legate alla competitività (lavoro ecc ...); con un crescendo di provvedimenti in cui ha prevalso il punto di vista egemone della Germania, maggiore "azionista" dell'euro e in gran parte espressione degli interessi del grande capitale europeo tutto.

### **Le linee di intervento delle istituzioni europee**

L'iniziativa delle istituzioni europee si è mossa su tre binari, tra loro intrecciati: a)

anzitutto un intervento di sostegno finanziario alle banche e agli Stati dei paesi in difficoltà, a rischio di insolvibilità, attraverso, da un lato, un apposito “fondo Salva Stati”, creato per l’occasione e dall’altro l’acquisto di titoli privati e pubblici da parte della BCE. b) In secondo luogo, e al fine di sottoporre gli Stati ad un ferreo controllo sul modo in cui venivano rispettate le condizioni poste in cambio del sostegno finanziario concesso, si sono istituite da un lato nuove forme di coordinamento e sorveglianza delle politiche economiche legate alle “riforme strutturali”, sulla scia tracciata dalla “Strategia di Lisbona”, c) e dall’altro un controllo sempre più stringente da parte della Commissione europea sul bilancio degli Stati, con l’istituzione di un nuovo “Patto di stabilità”, molto più rigoroso di quello originario.

### **Le tappe di attuazione del piano delle istituzioni europee**

È interessante ripercorrere le tappe in cui questi tre terreni di intervento sono stati costruiti nell’arco degli ultimi due anni, per comprendere bene il senso delle trasformazioni in atto nel ruolo delle istituzioni europee e gli obiettivi delle politiche realizzate.

#### **EFSF**

In occasione dell’esplosione della crisi greca, il Consiglio europeo del maggio 2010 dà avvio al Fondo europeo di stabilità finanziaria (EFSF), una sorta di FMI europeo con una dotazione di 750 miliardi di euro iniziali, 500 dei paesi membri e 250 del FMI. È un istituto di transizione verso il “Meccanismo di stabilità europeo” (ESM) che è andato in voga nell’autunno 2012. I prestiti sono concessi, alle condizioni che abbiamo visto, alla Grecia, al Portogallo e all’Irlanda. Come scrive la BCE sul suo Bollettino, *“di concerto con la Commissione, l’FMI e la BCE effettueranno una analisi rigorosa della sostenibilità del debito degli Stati che richiederanno l’attivazione del sostegno alla stabilità finanziaria. La Commissione, con l’FMI e la BCE, sarà responsabile della definizione e del monitoraggio dei programmi, ... La BCE partecipa ... a missioni con la Commissione e l’FMI nei paesi oggetto di un programma per valutare i progressi compiuti in relazione ai criteri di condizionalità concordati.”*

#### **La BCE acquista i Titoli di Stato**

Sempre nel maggio 2010 la BCE acquista titoli di stato greci sul mercato secondario, per calmierare i tassi d’interesse ormai ad un livello insostenibile.

#### **Il semestre europeo**

Nel Consiglio Europeo del 17 giugno 2010, si introduce una nuova procedura (avvia-

ta il 1 gennaio 2011) *“di sorveglianza macroeconomica dotata di un sistema preventivo e uno correttivo; essa integra la strategia Europa 2020 e intende affrontare gli squilibri macroeconomici e il deterioramento della competitività”*

*“In base alla strategia Europa 2020 per l’occupazione e per una crescita intelligente (sic!), sostenibile e inclusiva, la sorveglianza della UE sulle politiche economiche dei suoi Stati membri viene ora organizzata secondo un ciclo annuale composto da un semestre europeo e uno nazionale (BCE)”* Per quest’ultimo motivo questa procedura è chiamata solitamente *“semestre europeo”*.

Prima della crisi gli strumenti principali per il *“coordinamento delle politiche economiche”* erano definiti *“dagli orientamenti integrati specificati nella Strategia di Lisbona, comprendenti gli indirizzi di massima per le politiche economiche e gli Orientamenti per l’Occupazione. Ogni anno gli Stati membri presentavano i Programmi di Stabilità o di convergenza e i Programmi nazionali di riforma in cui sono delineate le misure che intendono attuare”*. Ma, sostiene la BCE, le politiche economiche sono per lo più ancora di competenza degli Stati membri; e la capacità del coordinamento delle politiche economiche nel *“promuovere la crescita e la competitività è stato finora piuttosto limitato...”*

Così la strategia Europa 2020 ha sostituito quella di Lisbona, definendo cinque obiettivi generali per ambiti specifici della politica economica, e il semestre europeo *“obbliga i paesi membri a raccordare il ciclo delle decisioni di politica economica nazionale in funzione delle decisioni autunnali del consiglio Europeo sugli orientamenti comuni, con obblighi vincolanti paese per paese da precisare nei piani nazionali di consolidamento e convergenza e di riforme strutturali.”* Sono previste sanzioni di crescente intensità per gli Stati inadempienti e spetta alla Commissione constatare le inadempienze. Il Consiglio Europeo può respingere le raccomandazioni della Commissione per l’applicazione delle sanzioni solo a maggioranza qualificata. Il semestre europeo assicura quindi un controllo e una *“pressione reciproca tra gli Stati membri”* molto superiore che in precedenza, in vista del raggiungimento di una maggiore competitività attraverso le riforme strutturali e del raggiungimento degli obiettivi stabiliti riguardo al bilancio pubblico. Così ad esempio, la Commissione dal febbraio 2012 ha iniziato a valutare la situazione dei vari paesi membri ... e a fine maggio ha presentato *“raccomandazioni”* rivolte a ciascun paese, tra cui sei *“Raccomandazioni”* all’Italia, fatte proprie prima dai ministri finanziari (ECOFIN) e poi dal Consiglio Europeo di fine giugno: da qui in poi inizia il *“semestre nazionale”* in cui le *“raccomandazioni”* si devono tradurre in leggi nazionali. Quanto al contenuto, le prime due Raccomandazioni all’Italia erano relative al deficit e al debito, e sono state prese in considerazione nella *“legge di stabilità”* approvata nell’autunno 2012; le altre quattro riguardano *“i temi più direttamente collegati alla crescita (dal mercato del lavoro all’efficienza della giustizia e della pubblica amministrazione sino all’istruzione)”*. Così, ad esempio, nella Raccomandazione sul mercato del lavoro, dopo aver preso atto della riforma del quadro di contrattazione salariale del giugno 2011, si sostiene che tuttavia, *“ il sistema di contrattazione salariale dovrebbe essere ulteriormente riformato consentendo accordi più flessibili anche a livello settoriale nazionale”*. E a questa citazione il Sole 24 ore commenta: *“da qui l’impegno del premier Monti di questi giorni (settembre 2012) a promuovere le trattative tra le parti sociali (su questo tema)”*.

Simili “Raccomandazioni” sono state formulate “*all’indirizzo di ciascuno Stato membro in vista dell’adozione dei bilanci nazionali e delle altre misure di policy previste per la seconda metà dell’anno*”.

## Il pressing tedesco

Nel febbraio 2011, Francia e Germania propongono un “*patto per la competitività*” o “*patto di convergenza economica rafforzata*” che preveda:

- limiti sui livelli di debito fissati per legge
- interventi sulle età pensionabili
- abolizione delle scale mobili
- aliquote minime sulle tasse alle imprese
- convergenza degli indicatori di competitività;

provvedimenti considerati quali “*condizioni per un ulteriore impegno finanziario tedesco a sostegno dei paesi periferici*”.

## Il patto Europlus

I capi di Stato o di governo dell’area euro, l’11 marzo 2011, adottano “*un Patto per l’euro avente lo scopo di consolidare il pilastro economico dell’UME e migliorare la qualità del coordinamento delle politiche economiche, con particolare attenzione per le aree di competenza nazionale che sono essenziali al fine di accrescere la competitività ed evitare squilibri perniciosi. I progressi saranno monitorati nel contesto del semestre europeo” (BCE). Questo Patto è anche detto “Patto Euro Plus” perché vi aderiscono anche alcuni Stati aderenti alla UE ma non all’UME. Si tratta di “*un ulteriore rafforzamento della governance economica*” (BCE). Si prevedono nuove regole per l’equilibrio di bilancio e la riduzione dei debiti pubblici, quali il rispetto dei vincoli di bilancio in costituzione, regole di contenimento della spesa e dei salari pubblici e riforme strutturali centrate sui mercati del lavoro flessibili: l’adesione al modello nordico di flexisecurity diventa obbligatoria; si prevede l’allungamento dell’età effettiva di pensionamento ecc...*

## ESM

Il 24/25 marzo 2011 il Consiglio Europeo decide di “*istituire il Meccanismo europeo di Stabilità (ESM) quale soluzione permanente per la gestione delle crisi. L’ESM fornirà un sostegno ai paesi dell’area euro secondo criteri di rigorosa condizionalità ove ritenuto indispensabile per salvaguardare la stabilità finanziaria dell’area nel suo insieme*”.

L’ESM deve sostituire “*l’EFSF e il EFSM introdotti nel 2010 come strumenti temporanei*” ed inizierà ad operare tra il 2012 e il 2013.

Il 21 luglio 2011 i capi di Stato o di governo dell’area euro decidono di accrescere la flessibilità dell’EFSF e del futuro ESM “*permettendo loro di finanziare la ricapita-*

lizzazione delle istituzioni finanziarie (banche!) mediante prestiti agli Stati membri partecipanti e di intervenire nei mercati primari e secondari dei titoli di Stato”.

### **La BCE riprende acquisto titoli di Stato**

Siamo nel pieno della crisi delle banche spagnole e del debito sovrano spagnolo e italiano. Così anche la BCE nella primavera-estate del 2011 riprende l'acquisto di titoli di Stato (italiani e spagnoli) sul mercato secondario, che aveva sospeso. Sospenderà ancora questa forma di contenimento dei tassi sui titoli pubblici nel novembre 2011, non ritenendo applicato adeguatamente dal governo italiano in carica il contenuto della lettera inviata (allegata al capitolo 12).

### **Proposte tedesche**

IL 27 settembre 2011 la Germania propone un progetto di modifica dei trattati, per dare alla Commissione poteri per sanzioni automatiche (che cioè non devono passare al vaglio del Consiglio e quindi dei governi) ai paesi non in regola coi parametri fiscali, senza necessità di voto dell'ECOFIN. Si chiede anche di istituire un nuovo “supercommissario alla stabilità” che potrà chiedere correzioni di bilancio ad ogni Stato anche preventivamente. E solo una maggioranza qualificata potrebbe salvare il paese interessato: ma la Germania e un paio di altri paesi a lei fedeli sono sufficienti ad impedirle (“minoranza di blocco”). Si propone anche l'elezione diretta del presidente della Commissione, per dare una parvenza di legittimazione “democratica” a questo definitivo trasferimento di poteri economici dagli Stati alle istituzioni europee.

In sostanza, come commenta lo stesso Sole 24 ore, si darebbero “più poteri alla Commissione, ma di polizia. Cervello del nuovo euro-governo è il Consiglio con al centro la “Framania”. La Germania propone uno scambio tra sostegno finanziario e trasferimento della sovranità dalle periferie al Centro, con una riforma dei trattati”.

Il vertice dei Capi di Stato di governo dell'area euro del 26 ottobre 2011, recepisce in modo ancora molto blando questa linea tedesca, ma essa rappresenterà da allora una tendenza destinata a realizzarsi.

### **Il 2 Pack**

Nel mese di novembre del 2011 la Commissione europea presenta due progetti di “regolamenti” tesi a “rafforzare ulteriormente la sorveglianza sui paesi dell'area euro”: si tratta del cosiddetto Two-Pack, che nel 2013 dovrebbe concludere il suo percorso di approvazione da parte del Consiglio europeo e del Parlamento europeo. Così la BCE ne sintetizza il contenuto: “ il primo regolamento conferisce in particolare alla Commissione nuove competenze che le permettono di valutare i progetti di bilancio nazionale e, ove necessario, richiederne la revisione al fine di assicurare la correzione dei disavanzi eccessivi.

*Il secondo regolamento contiene nuove disposizioni che consentino alla Commissione e al Consiglio di accrescere la sorveglianza sulla situazione macroeconomica, finanziaria e di bilancio degli Stati membri dell'area con problemi effettivi o potenziali di stabilità finanziaria".*

Il 2 Pack stabilisce che i governi dovranno presentare la finanziaria alla Commissione entro il 15 ottobre. Se il progetto di bilancio non rispetta il Patto di Stabilità o le raccomandazioni delle autorità comunitarie, la Commissione potrà chiedere modifiche. Se queste fossero disattese, il Paese potrebbe subire la procedura di deficit eccessivo che prevede controlli ancora più stringenti. Col 2 Pack, in sostanza, il potere di intervento delle istituzioni europee sulla politica fiscale dei paesi membri diventa assoluto.

## **Il 6 Pack**

Nel dicembre 2011 va in vigore il cosiddetto SIX-PACK, adottato a novembre dal Consiglio Europeo; *"che dovrebbe migliorare sia la sorveglianza macroeconomica sia quella sui conti pubblici, nonché il grado di effettiva applicazione delle regole"* (BCE). Si tratta di sei norme sulla governance economica e il rafforzamento del Patto di Stabilità, proposte dalla Commissione. Ma la BCE non è ancora soddisfatta: *"ulteriori e più radicali interventi di riforma saranno necessari"*, perché il SIXPACK *"non garantisce sufficiente automaticità in caso di mancato rispetto delle regole ...."*. Il messaggio sarà recepito sin dal 9 dicembre 2011 dai Capi di Stato o di governo dall'area euro e successivamente dal Consiglio Europeo del 2 marzo 2013, che promuoveranno il Fiscal Compact (patto fiscale).

## **Il TSCG: Fiscal Compact e coordinamento delle politiche economiche**

Così la BCE riassume quanto prodotto fin qui dalle istituzioni europee:

*"La reazione (alla crisi dei debiti sovrani) dei capi di Stato o di governo dell'UE e dell'area euro è stata incrementale e ha comportato tra l'altro: l'introduzione del Semestre europeo (strumento per il coordinamento ex ante delle politiche economiche dall'1 gennaio 2011); l'assunzione di ulteriori impegni sul piano delle politiche economiche nell'ambito del "Patto euro plus"; l'attivazione di un pacchetto di sei modifiche legislative (il cosiddetto Six Pack del dicembre 2011) volto a rafforzare il cosiddetto quadro di riferimento introducendo una riforma sia della parte preventiva sia di quella correttiva del Patto di Stabilità e crescita ... Nel mese di novembre 2011 la Commissione ha inoltre proposto due regolamenti tesi a rafforzare ulteriormente la sorveglianza sui paesi dell'area euro (il cosiddetto Two Pack) ..."* E conclude: *"le modifiche legislative e le decisioni sul piano delle politiche richiamate in precedenza costituiscono nell'insieme la serie più completa di riforme della governance a livello europeo dall'introduzione della moneta unica e rafforzano sostanzialmente il quadro di riferimento per la sorveglianza reciproca".*

Ma non era finita qui! Il 9 dicembre 2011 i capi di Stato o di governo dell'area euro

*“hanno poi definito i contorni di un nuovo patto di bilancio (il Fiscal compact!) e di un maggiore coordinamento delle politiche economiche ...”*; e il 2 marzo 2012 il Consiglio europeo (esclusa Gran Bretagna e Repubblica Ceca) *“hanno firmato il trattato sulla stabilità, sul coordinamento e sulla governance nell’UME (TSCG) che include il patto di bilancio (Fiscal Compact!), la promozione del coordinamento delle politiche economiche e della convergenza, nonché misure relative alla governance nell’area dell’euro”*. Il TSCG *“entrerà in vigore dopo la ratifica da parte di 12 paesi dell’euro. Entro cinque anni se ne vorrebbe incorporare la sostanza nei trattati dell’UE”*.

Il TSCG per la BCE *“prende spunto dalla scarsa rigidità in cui è stato attuato il vecchio Patto di Stabilità e la debolezza del controllo reciproco tra paesi ... L’avvio delle procedure applicabili a casi di inosservanza delle regole non era automatico e questo lasciava margini eccessivi di discrezionalità. Di fatto le sanzioni pecuniarie previste non sono mai state erogate”*.

Quanto al Fiscal compact i punti salienti in sintesi sono:

- a. i bilanci delle amministrazioni pubbliche devono essere in pareggio o in avanzo (il disavanzo strutturale non deve superare lo 0,5% del PIL). Questa regola deve diventare legge costituzionale o equivalente.  
In caso di scostamenti c’è un meccanismo automatico di correzione;
- b. la Corte di Giustizia europea verifica il recepimento di queste regole a livello nazionale;
- c. si introduce un meccanismo per la relazione ex ante degli Stati membri sui rispettivi piani annuali di emissione del debito;
- d. si introducono sanzioni automatiche se il rapporto deficit/PIL supera il 3%, a meno che la maggioranza qualificata (due terzi del totale! Ma la Germania ha i numeri per impedirla!) degli Stati della eurozona sia contraria;
- e. i paesi con rapporto debito/PIL sopra il 60% devono ridurlo ogni anno di almeno un decimo dell’eccedenza.

Al Fiscal Compact si aggiungono, come si è visto, le procedure per un più rigoroso controllo sulle politiche economiche (leggi: riforme strutturali, cioè mercato del lavoro, ecc) in generale.

Il TSCG dunque impone una disciplina ferrea sul risanamento dei conti pubblici e le riforme strutturali per più competitività. Si avvia una cessione delle sovranità nazionali sulla politica macroeconomica e di bilancio quasi completa (La BCE, come vedremo, ne vuole ancora di più!), con una *“intrusione diretta nelle politiche di bilancio e nelle decisioni dei parlamenti nazionali”*.

Il commento della BCE, nel suo bollettino, al TSCG è utile anche per capire qual è la direzione verso cui si vuole andare, quali sono dal punto di vista del “cervello” del capitalista collettivo europeo i tasti su cui occorre ancora battere per affermare pienamente l’interesse strategico di quest’ultimo.

Riguardo al patto di bilancio (Fiscal Compact) si afferma anzitutto che esso ha l’obiettivo fondamentale di *“promuovere la disciplina di bilancio, in particolare nell’area euro, procedendo sulla scorta del Patto di Stabilità rafforzato (cioè il Six Pack!) e nell’ottica di un suo miglioramento”*. Il Fiscal Compact si articola a) *“in una regola per il pareggio di bilancio, comprendente un meccanismo automatico di correzione”* e b) *“nel rafforzamento della procedura per i disavanzi eccessivi”*. Quanto al punto b),

esso “in particolare accresce l’automaticità della procedura per i disavanzi eccessivi previsti dal Patto di Stabilità quando un paese dell’euro viola il criterio del disavanzo”; infatti: “le parti contraenti la cui moneta è l’euro si impegnano a sostenere le proposte o le raccomandazioni presentate dalla Commissione al Consiglio nel quadro di una procedura per i disavanzi eccessivi, a meno che una maggioranza qualificata di esse (senza tenere conto della posizione della parte contraente interessata) si opponga. L’introduzione di questo impegno per le misure procedurali importanti accresce l’automaticità rispetto al Patto di stabilità rafforzato. Ad esempio, la proposta della Commissione in caso di violazione di un paese del criterio del disavanzo, sarebbe approvata a meno che ci sia opposizione da parte di una maggioranza qualificata dei paesi dell’area membri del Consiglio”. Questo tipo di votazione è detta “a maggioranza qualificata inversa” e concede di fatto alla Germania un diritto di veto! L’“automaticità” di cui parla la BCE è quindi una automaticità molto politica, che garantisce il via libera alle sanzioni proposte dalla Commissione; in altri termini si sottrae ai singoli Stati (condizionati da interessi ancora troppo “particolaristici” per il grande capitale europeo), ogni potere decisionale, dispiegando pienamente l’interesse della frazione egemone del capitale rappresentato organicamente dalla Commissione e dallo Stato tedesco all’interno del Consiglio europeo.

La BCE comunque non manca di lamentarsi, indicando così anche la via da seguire in futuro, del fatto che questo tipo di votazione non si applichi anche “alla violazione del criterio del debito” (cioè al rispetto del rapporto debito/Pil al 60%)... pur ribadendo che col Fiscal Compact è stato fatto “un passo nella direzione giusta, perché riduce il margine di discrezionalità politica nel quadro della procedura per i disavanzi eccessivi e accresce le probabilità di una applicazione rigorosa delle regole e delle sanzioni. Ciò colma (sebbene solo in parte) una grave lacuna del meccanismo correttivo del PSC (Six Pack) e rafforza a sua volta gli incentivi per l’attuazione di corrette politiche di bilancio”. In prospettiva però “per affrontare le carenze rimanenti, saranno necessari passi ambiziosi tesi a migliorare il quadro di riferimento per i conti pubblici nell’UE ...”.

Si prende anche atto che il Fiscal Compact prevede che “la parte contraente soggetta a procedura per disavanzi eccessivi deve predisporre un programma di partenariato economico e di bilancio che comprende una descrizione dettagliata delle riforme strutturali necessarie per una correzione effettiva e duratura del suo disavanzo eccessivo”; ma si afferma anche perentoriamente che bisognerebbe “conferire alle istituzioni europee le competenze necessarie per obbligare di fatto gli Stati membri dell’area dell’euro ... ad adottare le necessarie decisioni di bilancio”.

Altre importanti decisioni contenute nel TSCG, oltre al Fiscal Compact, riguardano il “coordinamento delle politiche economiche” aggiungendo altri elementi al quadro già delineatosi col “semestre europeo” e il “Patto euro plus”. Vediamo anche qui qualche passo saliente a commento, tratto dal bollettino della BCE: Riguardo al coordinamento delle politiche economiche, “le parti contraenti assicurano di discutere ex ante e, ove appropriato, coordinare fra loro tutti i progetti di riforma economica particolarmente rilevanti, ai fini di una valutazione comparativa delle migliori prassi” (che possiamo immaginare quali siano!).

La BCE però si lamenta che a questo proposito il TSCG “non introduce strumenti nuo-

*vi né rafforza quelli esistenti in modo tale da permettere all'UE di richiedere l'attuazione di riforme specifiche a livello nazionale ove esista il rischio di compromettere l'ordinato funzionamento dell'UME".*

La BCE vorrebbe la trasformazione del "Patto euro Plus" in uno strumento vincolante: il TSCG infatti *"ne richiama gli obiettivi, senza tuttavia introdurre gli elementi necessari ad assicurarne l'applicabilità giuridica"*.

Più in generale, per la BCE, *"nei casi in cui la mancata attuazione di riforme urgenti rischia di danneggiare altri paesi, dovrebbe essere ... prevista la possibilità di dare istruzioni al paese interessato affinché adotti le misure necessarie. Ulteriori passi (da parte dei governi UE!) in questo senso sono da accogliere con grande favore"*. Quanto ai contenuti la BCE suggerisce che *"fra i progetti di riforma più urgenti per gran parte degli Stati membri figura l'eliminazione della rigidità nei mercati dei beni e dei servizi e in quello del lavoro"*.

Per rendersi conto di quanto la BCE non resti sul generico al riguardo ma entri fin dentro ai particolari nei suoi "consigli", citiamo un ultimo passo: *"Nello specifico, la flessibilità dei salari renderebbe possibile un grado appropriato di differenziazione retributiva tra le diverse tipologie di lavoratori e favorirebbe l'assunzione dei giovani, delle donne e dei lavoratori anziani (do you remember?). Le rigidità nel mercato del lavoro vanno affrontate riducendo la protezione prevista per i lavoratori con contratti a tempo indeterminato. Altre riforme necessarie per ridurre le strozzature e promuovere la flessibilità includono la riduzione dei salari minimi, l'eliminazione dei meccanismi di indicizzazione salariale e il rafforzamento della contrattazione aziendale per adeguare retribuzioni e condizioni di lavoro alle esigenze specifiche delle singole imprese"*.

Un esempio di quanto i "consigli" della BCE siano l'espressione più elaborata e pura del punto di vista del grande capitale europeo, ci viene da una recente (ottobre 2012) dichiarazione congiunta della Confindustria italiana con la BDI (la Confindustria tedesca), in cui tra l'altro si dice: *"le riforme strutturali, incluse quelle del mercato del lavoro ... dovrebbero essere promosse, in larga misura, con l'adozione di raccomandazioni-paese specifiche maggiormente vincolanti"*.

### **La BCE finanzia le banche: LTRO**

Dopo aver tagliato i tassi tra novembre e dicembre 2011 dall'1,50% all'1%, la BCE sostiene le banche in grave "crisi di liquidità: con due operazioni straordinarie a tre anni (LTRO); alla fine di dicembre e febbraio, gli istituti europei, italiani e spagnoli in testa, si sono abbeverati di 1000 miliardi di euro. Una mossa che ha messo fine all'ipotesi di un collasso bancario nell'Eurozona, anche se alla fine non ha avuto l'effetto sperato sull'economia reale". (Sole24ORE).

### **La fase due dell'euro: unione bancaria, unione di bilancio, unione politica**

In un contesto di crescente allarme per la crisi delle banche e del debito pubblico

spagnolo, col rischio di un effetto domino che poteva investire l'Italia e con essa l'euro stesso ... maturarono ancora nuovi passi verso la centralizzazione del potere economico e politico a livello europeo. La Germania si dice pronta "a barattare il salvataggio greco e delle banche spagnole in cambio dell'unione fiscale e politica". Così, prima del Consiglio europeo di fine giugno 2012, prende avvio un dibattito attorno al lavoro affidato al "quartetto" composto dal capo della BCE, da quello della Commissione, da quello dell'UE e da quello dell'Eurogruppo, su "un processo di integrazione in tre tappe per la "fase 2" dell'euro". Queste tre tappe sono:

- a. "un compromesso su una unione bancaria, con una BCE più forte che assuma anche i poteri di vigilanza (sulle banche!) ora in mano alle Banche Centrali nazionali e garanzie per i depositi bancari". Il fatto che i singoli Stati non abbiano interesse a rivelare i problemi delle proprie banche è infatti considerato un handicap per i paesi creditori. Si vuole il controllo sull'utilizzo dei soldi che vengono dati in prestito per soccorrere le banche in difficoltà.
- b. La seconda tappa, "più in salita", è una unione di bilancio al fine di un "ulteriore passo nel coordinamento delle politiche economiche e nell'unificazione dei debiti pubblici per neutralizzare la speculazione sui tassi dei titoli sovrani". L'intenzione sarebbe di rafforzare "il ruolo della Commissione come cabina di regia sia ex ante che ex post"; un progetto che però richiede tempo (5-10 anni) per essere attuato perché occorre "avviare un cammino che porti alla creazione di una autorità centrale di controllo delle politiche di bilancio, un trasferimento di poteri alle istituzioni comunitarie come la Commissione e la Corte di Giustizia, ma anche una armonizzazione (sic!) della politica di riforma del lavoro, del fisco e del Welfare". Solo a queste condizioni, cioè di "un bilancio unico gestito da Bruxelles" la Germania "è disponibile a concedere gli Eurobond (emissioni comuni di obbligazioni per la mutualizzazione del debito europeo)". Il pressing tedesco su questo tema nel Consiglio europeo di ottobre 2012 chiarirà bene i termini della questione: la Merkel affermerà perentoriamente che "con il Fiscal Compact abbiamo fatto un passo avanti importante, ma è nostro interesse andare oltre. Possiamo immaginare decisioni d'autorità provenienti dal livello europeo se i Governi non rispettano le regole di bilancio" ... "possiamo compiere un passo in più dando all'Europa veri poteri di intervento nei bilanci nazionali". E propone un "commissario unico dell'euro" che abbia l'autorità di bocciare i bilanci non in linea. Una linea condivisa dalla BCE, il cui presidente Draghi sempre in ottobre in una intervista allo Spiegel, sosterrà esplicitamente la proposta di "un supercommissario con potere di veto sui bilanci nazionali". Proposta che fino allora non convinceva la Francia, per la quale "un' unione di bilancio deve essere completata da una mutualizzazione parziale dei debiti attraverso gli eurobond" (Hollande, ottobre 2012).
- c. Infine la terza tappa sarebbe l'unione politica, finora sostenuta però solo da Commissione, BCE e Germania. Per la BCE, Draghi si è espresso chiaramente: "per una unione monetaria più forte sarà necessario un potere centralizzato". Su questo tema si è espresso anche l'ex presidente della BCE, il francese TRICHET, sostenendo che "invece di imporre multe ai Paesi che violano le regole e ignorano le raccomandazioni, come doveva fare il Patto di Crescita e Stabilità, la Commissione europea,

*il Consiglio europeo e (questo è fondamentale) il Parlamento europeo, dovrebbero poter avere la facoltà di prendere decisioni dirette su misure da applicare immediatamente nel paese interessato*". Trichet vorrebbe in particolare sostituire di fatto il Parlamento europeo a quelli nazionali: *"al Parlamento del paese interessato dovrebbe essere data l'opportunità di spiegare di fronte al Parlamento europeo perché non è in grado di implementare le raccomandazioni proposte ... Ma l'ultima parola spetterebbe al Parlamento europeo"*. Trichet propone anche di *"creare un ministero dell'Economia per la zona euro" il cui ministro "farebbe parte del futuro esecutivo europeo ... In questa ottica la Commissione è l'embrione di un futuro Governo democratico (SIC!) europeo, come ha suggerito il ministro dell'Economia tedesco W. Schauble, che ha proposto anche di istituire un presidente eletto"*. Sia la proposta tedesca che quella di Trichet cercano di trovare una qualche forma di legittimazione al necessario salto nel processo di esecutivizzazione, in atto da tempo a livello degli Stati nazionali, con un trasferimento di poteri a livello europeo. Con l'acutizzarsi della crisi i meccanismi di manipolazione e controllo del consenso, dell'"opinione pubblica", su cui si regge la finzione della democrazia formale vengono meno e non sempre si riesce ad esprimere a livello dei singoli Stati un esecutivo adeguato agli interessi della frazione dominante del capitale. Ciò è stato evidente tra le due guerre e lo è stato in questa fase, dove ad esempio per far fronte a questo problema il governo italiano è stato sostituito da un governo tecnico con un diktat europeo e in Grecia è stato imposto un governo di transizione guidato da un uomo della BCE come Papademos. Il tentativo oggi è quindi di spostare a livello europeo il comando politico rafforzando le istituzioni sovranazionali e cercando di dare ad esse una qualche forma di legittimazione "democratica". Significativa la reazione di un analista in un editoriale del Sole24ORE del settembre 2012, di fronte alla costituzione di "un gruppo di lavoro" franco-tedesco su queste tre tappe della "fase 2" dell'euro; quando afferma che *"si accentuano sempre di più i meccanismi di vigilanza centralizzata e di controllo preventivo, al punto di configurare un'Unione con caratteristiche di Stato prefettizio ... tale processo di verticalizzazione non solo non può funzionare, ma è anche privo della basilare legittimazione democratica"*. E sostiene che la *"centralizzazione intergovernativa"* in atto, dominata dall'asse franco-tedesco, *"è destinata a generare relazioni neo-coloniali all'interno dell'Unione ..."*.

- A fine giugno 2012 il Consiglio europeo avvia l'unione bancaria e la "road map" tracciata dal "quartetto", che dovrebbe presentare un rapporto compiuto al Consiglio europeo dei dicembre 2012. Italia e Spagna appoggiano sostanzialmente la linea tedesca e solo la Francia esprime ancora qualche dubbio. Si apre uno spiraglio per un maggiore sostegno finanziario ai paesi in crisi, Spagna in primis, lasciando però intatto il "ricatto dei mercati" per imporre le riforme strutturali. Su ciò torneremo subito.
- L'11 luglio 2012 la Spagna, in cambio di queste "aperture", ancora tutte sulla carta, vara una manovra da 65 miliardi di euro, il quarto pacchetto di tagli (45 miliardi fino allora), "frutto delle indicazioni arrivate dalla UE": i sussidi alla disoccupazione sono ridotti dal 60% al 50% dello stipendio; si taglia la tredicesima

degli statali; si alza l'IVA; si tagliano i finanziamenti agli enti locali ... Questo in un paese col 24,6% di disoccupazione (51,5% tra i giovani). Questa manovra è varata a meno di 24 ore dal via libera dell'UE a 30 miliardi per sostenere le banche spagnole e pochi giorni prima del Consiglio della BCE, teso a "calmare i mercati".

### **L'OMT: le condizioni della BCE per la ripresa di acquisti di titoli di Stato**

Il 2 agosto 2012 si riunisce il Consiglio della BCE in un clima di grande attesa: la BCE annuncia che per aiutare un paese in difficoltà l'Eurozona potrà avvalersi non solo delle esigue risorse dell'EFSF e dell'ESM, insufficienti a coprire i debiti pubblici di Spagna e Italia in caso di insolubilità, ma anche degli interventi della BCE sul mercato secondario dei Titoli di Stato (interventi che erano stati sospesi dal novembre 2011). D'altra parte la BCE afferma che potrà intervenire *"solo dopo che sia concordato un programma di assistenza tra il paese che chiede aiuto e l'EFSF (o in futuro l'ESM)"*. Questo è un punto essenziale. Infatti vuol dire che il governo interessato prima di ottenere l'aiuto della BCE deve presentare una richiesta di prestiti dal EFSF/ESM al presidente dell'Eurogruppo (l'organismo che riunisce i ministri finanziari dell'area euro); in cambio della concessione di questi prestiti lo Stato richiedente deve firmare un protocollo d'intesa accettando condizioni e impegnandosi a rispettarle; solo dopo questa firma è previsto l'intervento della BCE. Le condizioni imposte sono quindi *"frutto di un negoziato politico e non solo tecnico, quindi intergovernativo, che impone al paese messo in condizioni di debolezza contrattuale di subire condizioni durissime"*. Il fatto che la BCE intervenga solo dopo la richiesta di aiuto all'EFSF/ESM implica cioè che il paese che chiede aiuti si sottoponga alle dure condizioni imposte dai paesi "creditori". E ciò nonostante che tutti i paesi siano già soggetti alla sorveglianza della Commissione europea, che deve controllare i "programmi di stabilità" presentati durante il "semestre europeo"; sorveglianza come si è visto resa ancora più incisiva e invasiva dal Fiscal Compact. Si tratta quindi di condizioni aggiuntive per ottenere il sostegno anche della BCE: in sostanza la politica economica del paese che chiede aiuti verrà decisa a Bruxelles e Francoforte.

### **La pressione dei mercati finanziari funzionale alla strategia delle istituzioni europee**

La sequenza degli eventi del giugno/agosto 2012 è illuminante sul modo in cui si è realizzata la gestione della crisi dei debiti sovrani sin dal 2010:

- a. inizia a giugno con un attacco crescente dei mercati al debito spagnolo che porta i tassi d'interesse a livelli al limite del sostenibile; causa scatenante: l'aggravarsi della crisi del sistema bancario.
- b. La Germania pone le sue condizioni per l'intervento di aiuto europeo.
- c. Il Consiglio europeo di fine giugno accresce la cessione di sovranità sulla politica economica degli Stati alle istituzioni europee con lo scopo di imporre le riforme strutturali ecc.

- d. La Spagna avvia la manovra di “riequilibrio” dei conti pubblici e degli “squilibri” macroeconomici.
- e. Il Consiglio della BCE allenta la morsa, ma mantiene (togliendo ogni automatismo al suo intervento) aperta la strada al ricatto dei mercati ... *“nel timore che, senza la pressione dei mercati, i paesi in difficoltà abbandonerebbero presto la strada virtuosa delle riforme”* ... o, con le parole con cui si è espresso il giorno prima del Consiglio della BCE il ministro dell’economia tedesco, *“se si toglie la pressione dei tassi d’interesse sui singoli Stati, si toglie anche la pressione a fare le riforme”*. Anche il Sole24ORE prima del Consiglio della BCE aveva messo l’accento sull’uso che viene fatto dei mercati finanziari per imporre il punto di vista dei “creditori”: *“i paesi creditori hanno preferito finora che la pressione dei mercati continuasse a disciplinare i governi nonostante i costi di spread troppo alti”* (luglio 2012). E già nell’autunno 2011 in un editoriale, alla domanda del perché la Germania si opponesse all’acquisto di titoli pubblici da parte della BCE, si rispondeva che quest’ultima deve aiutare poco i paesi deboli per far sì che i mercati premiano, i tassi restino alti e impongano *“un forte pungolo al miglioramento dei conti ... Disporre di strumenti insufficienti significa lasciare molto spazio alla pressione dei mercati perché disciplinino i paesi su cui in sede politica non è possibile esercitare coercizione, né è possibile mettere in minoranza, né governare da Bruxelles o addirittura da Berlino. Perché sia possibile dirigerli a briglia corta è necessario far sì che il salvataggio del paese colpito resti costantemente in dubbio”*.

Nell’autunno 2012 si passa alla fase di attuazione di quanto ha ormai preso forma attraverso i passaggi che abbiamo descritto.

L’intervento “anti-spread” della BCE viene varato i primi di settembre col nome di OMT, “operazioni monetarie dirette”: *“acquisti potenzialmente illimitati di obbligazioni sul mercato secondario, mirate su scadenza da uno a tre anni”*. La BCE si riserva *“la facoltà di sospendere il programma di acquisto-titoli se lo Stato sotto assistenza non rispettasse gli impegni presi”*, cioè se non segue *“il programma di aggiustamento negoziato col Fondo europeo di stabilità (ESM) e quindi non rispetta la condizionalità”*.

In ottobre è varato l’ESM, il cui arsenale di fondi “è un complesso intreccio di interventi con finalità diverse, erogabili a loro volta tramite strumenti diversi. Le finalità sono essenzialmente tre:

- interventi a sostegno della stabilità macroeconomica (che può essere erogato solo tramite un classico prestito di stabilità, del tipo di quelli concessi a Grecia, Irlanda e Portogallo);
- interventi diretti alla ricapitalizzazione delle banche;
- interventi per l’acquisto di titoli pubblici sul mercato primario o secondario (che prendono la forma di linee di credito precauzionali).

Per godere dell’aiuto della BCE (OMT) il paese dovrà concludere o un accordo classico di stabilità o un “programma precauzionale”, ma del tipo con “condizionalità avanzata”, cioè invasivo quasi quanto il primo.

- Nel Consiglio europeo di ottobre 2012 si raggiunge un primo compromesso sull'Unione bancaria e viene presentata una prima bozza del rapporto del "quartetto", che nel consiglio europeo di dicembre verrà presentato in forma compiuta.

La "road map" è dunque ormai tracciata per una centralizzazione a livello europeo anche della politica fiscale e in generale della politica economica: si sono gettate le basi istituzionali per imporre una più piena e compiuta dittatura del capitale. Quando i tassi di interesse smetteranno di divaricarsi ai livelli di questi ultimi anni, si dirà che *"sono stati sconfitti i mercati finanziari"*: in realtà sarà proprio la dittatura del capitale denaro, quale interprete più puro degli interessi e degli obiettivi del capitale in generale (perché si concentra su un solo scopo: la sua valorizzazione!), ad essere stata imposta. La nuova architettura politica e istituzionale che ha cominciato a prendere forma in Europa negli ultimi anni, conterà per il futuro ancor più dei già pesanti attacchi subiti dalla classe dominata, perché costruisce le condizioni per il pieno dispiegamento degli interessi (e del disegno per realizzarli) della frazione egemone del capitale europeo negli anni a venire.

## **ESISTE UNA ALTERNATIVA ALLA GESTIONE DELLA CRISI ELABORATA DALLE ISTITUZIONI EUROPEE? O ESSA RISPONDE A NECESSITA' STRUTTURALI DEL CAPITALE?**

*Le possibili alternative all'attuale gestione della crisi in Europa: ruolo più attivo della BCE e ruolo di locomotiva della crescita europea da parte della Germania. Due proposte in contraddizione con gli interessi strategici del grande capitale europeo. Le motivazioni strutturali della exit strategy scelta dalle istituzioni europee. Le "occasioni" che la crisi permette di cogliere al fine di superare la sovrapproduzione di capitale e rilanciare profitti e accumulazione: drastica crescita del saggio di sfruttamento, privatizzazioni per aprire nuovi ambiti di valorizzazione, centralizzazione dei capitali più deboli (della periferia europea) da parte dei più forti (Germania in primis); distruzione di capitale scaricata sulla periferia europea.*

Seppure debolmente, alcune frazioni del capitale dei paesi più colpiti dalla crisi, a volte sembrano contestare le modalità di gestione della crisi scelte dalle istituzioni europee egemonizzate dai paesi creditori e dal capitale multinazionale europeo. Infatti i capitali dei paesi della periferia, che non godono di una dimensione adeguata, se per un verso accettano con favore il vincolo esterno derivato dai diktat delle istituzioni europee riguardo alle riforme strutturali per accrescere lo sfruttamento e rilanciare la competitività e i profitti, per un altro verso subiscono la posizione di debitore del paese cui appartengono su cui sono scaricati i costi principali della crisi che investe l'economia capitalistica europea e quella mondiale.

Ma soprattutto sono i riformisti e gli "economisti alternativi" europei da una parte e gli USA dall'altra, a suggerire una politica diversa di gestione della crisi in Europa, proponendo un intervento salvifico della BCE e una politica espansiva da parte dello Stato tedesco che faccia da traino alla "ripresa" degli altri paesi europei.

### **Le possibili alternative**

Ma sarebbe realmente possibile una simile alternativa alla gestione "ufficiale" della crisi? Teoricamente sì.

Infatti anzitutto la BCE potrebbe dare agli Stati la liquidità necessaria ad evitare l'im-

pennarsi dei rendimenti dei loro titoli di Stato che porta a crisi di insolvibilità, se necessario stampando moneta. La FED ad esempio ha acquistato titoli pubblici con finanziamento illimitato garantito dal suo potere di stampare denaro. Così il finanziamento dello Stato americano dipende dalla FED e non dagli investitori istituzionali (banche, assicurazioni, fondi), come quello degli Stati europei che invece devono finanziarsi sul mercato. Anche la BOE (Banca Centrale inglese) ha moltiplicato per tre la sua base monetaria, seppure pagando un prezzo in inflazione. E anche la Banca Centrale giapponese ha seguito la stessa linea, ma in un contesto di deflazione che dura da più di un decennio.

Come vedremo la BCE non ha agito in questa direzione non tanto perché nel suo statuto (Trattato di Maastricht) è scritto che non può praticare il “finanziamento monetario”, ma per una scelta politico-strategica ben precisa del capitale europeo e delle sue istituzioni.

In secondo luogo, teoricamente sarebbe possibile anche puntare su una crescita della domanda interna tedesca che faccia da traino al resto d'Europa. In altri termini, essendo la crisi del debito sovrano in ultima analisi derivato dalla crisi del debito privato estero, e cioè dalla perdita di competitività dei paesi periferici, si potrebbe ridurre la differenza di competitività tra questi paesi e la Germania con un aumento dei salari e della spesa pubblica che rilanciasse l'economia tedesca a beneficio degli altri paesi dell'Eurozona, che potrebbero così aumentare l'export e ridurre il disavanzo e il debito estero. Ma non è interesse del capitale tedesco né delle frazioni egemoni del capitale degli altri paesi seguire questa linea.

### **Le ragioni della exit strategy elaborata dalle istituzioni europee**

Entriamo dunque nel merito delle ragioni di fondo della scelta strategica delle istituzioni europee.

Come si è rilevato già nel pieno della crisi del 2009 si era delineata una “exit strategy” che tese a cogliere l'opportunità creata dalla crisi stessa per far fare all'Europa quel salto di competitività necessario ad affrontare lo scontro per la conquista del mercato globale. Al fondo c'è la necessità di tentare di aggredire la crisi di sovrapproduzione che attanaglia ormai da quasi mezzo secolo il capitale, con modalità meno “artificiali” di quanto fatto finora, essendo esploso il ciclo del credito che aveva permesso per una lunga fase di oltrepassare i limiti da cui è strutturalmente affetto il capitale. Dunque nella scelta di una svolta nella gestione della crisi c'è un elemento di necessità oggettiva, cioè l'impossibilità di risolvere alla radice la crisi abusando degli artifici creditizi; ma c'è anche un elemento di consapevolezza: quello di “cogliere l'occasione”. Vediamo dunque più nel dettaglio quali sono le “occasioni” che questa gestione della crisi permette di conseguire dal punto di vista del capitale europeo.

### **“Le occasioni” che la crisi offre al capitale**

Anzitutto l'attuale gestione della crisi permette di far fronte alla sovrapproduzione di

capitale, quindi alla debolezza del saggio di profitto, e quindi alla accentuata competizione sul mercato mondiale che ne consegue, con un drastico aumento del saggio di sfruttamento: taglio del salario diretto, indiretto e differito (pensioni) e aumento della durata e intensità del lavoro; obiettivi che la crisi con il ricatto accentuato della perdita del posto di lavoro permette di realizzare come mai prima d'ora. Come sosteneva sul Financial Times nel 2011 Gross di Pimco, il più grande fondo di investimenti specializzato in obbligazioni, *"quasi tutti i rimedi contro la crisi proposti sino ad oggi dalle autorità di tutto il mondo hanno affrontato il problema con l'obiettivo di favorire il capitale contro il lavoro"*.

In secondo luogo, attraverso le privatizzazioni e in particolare l'apertura al privato del mercato dei servizi pubblici e la vendita ai privati delle società pubbliche, *"si aprono nuovi ambiti di valorizzazione per il capitale e si amplia il perimetro delle attività ricomprese nell'ambito del mercato"*. Si estende cioè il mercato a settori sinora ad esso sottratti. Questo risponde non solo agli interessi del capitale autoctono ma anche di quello estero; ed è quindi parte di un più vasto piano di "colonizzazione" dei paesi del Sud Europa (debitori!) al capitale del Nord (creditori)".

Più in generale infatti con la crisi si apre anche la *"possibilità di acquisto di attività sottocosto da parte di società estere, che così possono concentrare e centralizzare capitali, anche solo per chiudere società concorrenti e acquisire maggiore potere di mercato"*. Nei paesi in crisi infatti si crea *"uno stock di attività svalutate e in molti casi sottovalutate, che può essere messo all'opera con profitto da chi possiede una eccedenza di capitale"* ... o per usare i termini del Sole24ORE, *"la perdita del valore in borsa apre le porte a OPA ostili dall'estero"*. Fabbriche e imprese dei paesi della "periferia" europea finiscono così nelle mani del capitale tedesco e dei paesi del Centro e del Nord Europa: *"oggi la Germania finanzia gli Stati indebitati in cambio della eterodirezione delle loro politiche fiscali da Bruxelles e Francoforte e della vendita di asset agli Stati virtuosi"*. Un processo di centralizzazione di capitali che *"redistribuisce i rapporti di forza non solo tra lavoro e capitale, ma anche tra capitali localizzati in paesi diversi"*.

Una "redistribuzione" quest'ultima accentuata da un altro fattore determinante che viene fatto agire con particolare forza in questa crisi: una enorme distruzione di capitale reale, di "capacità produttiva in eccesso", con chiusura di fabbriche e imprese, tesa ad eliminare il capitale in sovrappiù, a superare la sovrapproduzione di capitale e rilanciare così il saggio di profitto e l'accumulazione dei capitali più forti. Le ricette imposte ai paesi del Sud per far fronte ai debiti sovrani, tendono a scaricare sui paesi debitori questa distruzione di capitale, *"salvaguardando il capitale dei paesi creditori"* e rafforzandolo eliminando anche pericolosi concorrenti. Questo è il caso, ad esempio, del drastico ridimensionamento della produzione industriale italiana, produzione che, in alcuni settori (ad esempio la meccanica) è in diretta competizione con le imprese tedesche. A metà 2012 la produzione industriale italiana si era ridotta di un quarto rispetto al picco di fine 2007 e, come scrive il Sole24ORE, *"molti indizi portano a concludere che il calo non sia congiunturale e rifletta piuttosto una ridu-*

*zione strutturale di capacità produttiva... Si tratta di una distruzione permanente di capacità produttiva"; e anche il recente rilancio dell'export "non potrà evitare una perdita permanente di capacità produttiva nelle fasce più deboli ... Quando riprenderanno crescita e domanda aggregata molte attività non saranno più lì".*

Il tipo di gestione della crisi scelta prende atto quindi che per una ripresa dell'accumulazione non è più sufficiente una crescita del saggio di sfruttamento: è necessaria anche una sostanziale distruzione/svalorizzazione di capitale da scaricare sui paesi e capitali più deboli.

### **Incompatibilità delle proposte alternative con gli interessi strategici del grande capitale europeo**

Se questi sono i "piani", è chiaro che sia il "finanziamento monetario" sia una politica espansiva in Germania per far crescere la domanda interna (consumi più investimenti) sono in contraddizione con essi. Vediamo meglio perché, partendo dal finanziamento monetario.

La BCE finora ha agito come "prestatore di ultima istanza" nei confronti delle banche private, prendendo in garanzia titoli anche poco affidabili: così la base monetaria (circolante più riserve) in Europa è passata da 895 miliardi di euro a fine 2008 a 1584 miliardi di euro a fine settembre 2011, il 12,5% del PIL. Immettendo denaro nel sistema bancario la BCE, pur rifiutandosi di stampare moneta acquistando direttamente titoli di Stato, ha apparentemente accettato che le banche mettessero in circolazione moneta; ma in realtà le banche in una fase di crisi come l'attuale non usano quei soldi per dare crediti alle imprese e finanziare l'economia reale, bensì per accantonarli come riserva, cioè per accrescere le loro riserve o investirli in strumenti finanziari nella sfera fittizia (titoli di stato ecc.). Dunque il denaro stampato dalla BCE non entra in circolazione e non rischia di generare inflazione ... serve solo a rinforzare il sistema bancario in crisi. Così tutt'al più c'è il rischio di alimentare ulteriormente la bolla speculativa finanziaria, ma non l'inflazione nella sfera reale. Ma se l'espansione della base monetaria per finanziare le banche non implica in questa fase automaticamente l'espansione totale di moneta, la massa monetaria aumenterebbe enormemente con un intervento da parte della BCE di acquisto di Titoli di Stato; infatti gli Stati, al contrario delle banche, inietterebbero questo denaro direttamente nell'economia reale. Se la BCE diventasse prestatore di ultima istanza intervenendo sul mercato primario dei Titoli di Stato "finanzierrebbe gli Stati e quindi la loro spesa nell'economia reale: essa creerebbe moneta dal nulla senza una equivalente creazione di valore" (Carchedi), generando inflazione.

Come già abbiamo visto, l'emissione di denaro è sottoposta al vincolo mercantile; se non segue una effettiva realizzazione nel mercato della produzione da essa messa in moto, se non ne segue cioè una transazione reale, si genera inflazione; oltre certi limiti questa è una barriera non trasgredibile nel rapporto di denaro. Così appena si determina una ripresa artificiale, permanendo la sovrapproduzione di capitale il valore del denaro è destinato a deteriorarsi. Qualsiasi politica espansiva, monetaria e/o fiscale, se non ne consegue un incremento di produzione e plusvalore, crea

ulteriore capitale fittizio e inflazione. Nel dopoguerra ciò non si verificò perché la guerra aveva distrutto capitale sufficiente a creare le condizioni per una crescita della produzione reale, così che i debiti pubblici e la politica monetaria espansiva funzionarono come volano della ricostruzione e del rilancio della accumulazione, senza generare forte inflazione. Ma in un contesto di sovrapproduzione gli anni '70 insegnano che l'inflazione è inevitabile: un aumento della massa monetaria non accompagnata da un contemporaneo aumento del valore prodotto e realizzato, portò quasi fuori controllo l'inflazione. E il veloce ritiro del denaro in circolazione per abbattere il disarticolante (per i mercati e il capitale) processo inflazionistico, generò una dura recessione. Dunque questa strada rappresenta solo un artificio di breve periodo per il capitale.

Il "limite" all'azione della BCE è quindi l'inflazione. Una crescita dell'inflazione aumenterebbe anche i prezzi all'esportazione e peggiorerebbe la bilancia dei pagamenti dell'area euro, indebolendo l'euro stesso. Puntare ad un surplus commerciale dell'Eurozona è una condizione basilare per tener forte l'euro. L'inflazione avrebbe quindi conseguenze sui rapporti di forza economici tra il polo capitalista europeo e gli altri poli, mettendo in crisi la stabilità e la forza dell'euro, che come si è visto è uno degli obiettivi centrali nella creazione dell'UME. L'euro si indebolirebbe e il dollaro si rafforzerebbe, mettendo a repentaglio la strategia che vuole un euro forte che concorra col dollaro per appropriarsi di una fetta consistente del signoraggio.

Infine, una politica monetaria eccessivamente espansiva della BCE per spronare la crescita della spesa privata nei paesi con surplus della bilancia commerciale porterebbe ad una crescita della inflazione in Germania superiore alla media europea.<sup>4</sup>

Ma se la Germania sostenesse i paesi in difficoltà riducendo la propria competitività con un aumento dell'inflazione, esporterebbe di meno nel mondo e così frenerebbe anche lo sviluppo europeo sui mercati globali; la Germania infatti è l'unica economia europea che tiene testa alla competizione globale, ed è il paese che contribuisce di più all'attivo della bilancia commerciale europea.

Se poi la Germania applicasse una politica fiscale espansiva dovrebbe, anche in questo caso, rinunciare al suo surplus estero e quindi al suo potere finanziario e all'esportazione di capitali, cioè alla sua ormai storica strategia di gestione della crisi, l'unica possibile per un paese che non può ancora usufruire, come gli USA, del vantaggio del signoraggio della propria moneta.

Una politica economica che rilanciasse la domanda interna infatti farebbe accrescere le importazioni e ridurre le esportazioni, facendo passare la Germania da un avanzo a un disavanzo estero. Il contrario appunto della via scelta dalla Germania sin dagli anni '70, che si basa su una politica deflazionistica che imponga la ristrutturazione

---

4 Già ora in Germania, al contrario che nei paesi "periferici" dove addirittura si contrae, "la moneta corre veloce": l'aggregato monetario M3 (che comprende "la moneta in circolazione, cioè il contante, i depositi che possono essere immediatamente convertiti in moneta [M1], i depositi fino a due anni e quelli rimborsabili con un periodo di notifica fino a tre mesi [M2], certi strumenti del mercato monetario e operazioni di riacquisto e i titoli di debito fino a due anni"), che la BCE considera la categoria di massa monetaria "più stabile e affidabile in assoluto e la guarda con attenzione nel valutare le scelte di politica monetaria", mirando a contenere la sua crescita annua entro il 4,5% annuo per evitare una crescita dell'inflazione superiore al 2% ... ebbene M3 è cresciuto nel maggio 2012 del 5,9% (M2 del 7,8%) in Germania, mentre in Italia M1 si è contratto del 5,9% ed è in contrazione dal novembre 2010 e la media annua dell'area euro è stata del +2,4% sia per M2 che per M3.

produttiva accrescendo la competitività ... mirando a tenere a freno le importazioni e a far crescere le esportazioni, per realizzare un avanzo estero da utilizzare per le esportazioni di capitale e per accrescere il potere finanziario. Una via che anche nella crisi attuale si è rivelata vincente: “nella crisi comandano i mercantilisti”, scrive il Financial Times, sottolineando anche che “il potere tedesco (è) dovuto anche al fatto di essere il maggior creditore e lo Stato più affidabile per i creditori”, e ciò proprio per la sua forza finanziaria, accumulata con la strategia messa in atto da più di quaranta anni. Una strategia che ora si vuole, con la gestione della crisi che è stata imposta a livello europeo, estendere all’Eurozona, con l’adesione realisticamente convinta del grande capitale francese, italiano, spagnolo ecc. ... La soluzione che più rispecchia gli interessi della frazione egemone del capitale europeo è infatti “una recessione strutturale di lungo periodo” con una deflazione salariale e “una deflazione dei debiti nei paesi periferici”, che distrugga il capitale più debole a favore del più forte e ridia competitività, migliorando la performance estera dell’eurozona nel suo complesso; portando in attivo il saldo con l’estero dell’eurozona ... scaricando così la crisi sul resto del mondo, cioè sui propri competitori a livello globale.

## LA STRATEGIA DELLA CAPITALE EUROPEO ACUISCE LE CONTRADDIZIONI TRA I POLI CAPITALISTICI A LIVELLO MONDIALE

*La crisi e le politiche di exit strategy acuiscono la competizione globale tra i poli capitalistici. La risposta americana alla crisi: superamento del ruolo di "consumatore globale" degli USA e accrescimento della competitività delle imprese americane. Indebolimento del dollaro. La guerra euro/dollaro: la posta in gioco è il signoraggio. I BRIC nuovi competitori. No future (col capitale).*

È chiaro che in una fase di economia globale stagnante, in sovrapproduzione, la scelta europea di una exit strategy aggressiva tutta rivolta a strappare fette del mercato mondiale agli altri poli capitalisti, non può non creare forti contraddizioni con questi ultimi.

Non sarà una impresa facile scaricare la sovrapproduzione europea nell'export mondiale in una fase in cui tutti cercano di scaricare "l'offerta in eccesso" sui propri partner commerciali (come negli anni '30!). In particolare il confronto è aperto con gli USA. Apriamo dunque una finestra sugli USA per cercare di cogliere l'importanza di questo scontro di egemonia tra i due poli capitalistici centrali più forti.

### **Gli USA e la crisi**

Finora gli USA hanno consumato in sovrappiù accumulando deficit *"in qualità di unico paese che può attivare i finanziamenti necessari, sfruttando il signoraggio del dollaro"*. Ma la crisi sta spingendo gli USA a sottrarsi al ruolo svolto finora di *"consumatore di ultima istanza"* e a trasformarsi *"da consumatori a macchina da guerra commerciale"*. Vediamo meglio.

Anzitutto con la disoccupazione attorno all'8%, i salari nel 2011 ammontavano *"ad appena il 43 % del PIL USA: si tratta del minimo storico. Mai i salari erano stati così bassi in rapporto al PIL"* (Sole24ORE). Si può capire come in questo contesto dal 2009 al 2010 *"gli utili (i profitti!) delle aziende USA hanno registrato il più grande aumento annuo dell'ultimo secolo"*. Dal 2007 al 2011 i profitti sono passati dal 7,6% del PIL al 10,3% e gli utili per azione *"delle aziende incluse nell'indice S&P 500 (le più grandi imprese quotate in borsa) sono aumentati del 13,9% dal 2007 al 2011"*

e dovrebbero crescere in totale del 23,9% al 2012. L'aumento del saggio di sfruttamento dovuto al taglio dei salari e alla crescita dell'intensità del lavoro, che è alla base di questo balzo nei profitti, è anche alla base di un rafforzamento delle capacità competitive delle imprese americane e di un ridimensionamento del ruolo di "consumatore globale" degli USA.

D'altra parte lo Stato è intervenuto massicciamente a sostegno dell'economia, anzitutto delle banche, che hanno ottenuto dal crack di Lehman Brothers del 2008 al 2011 ben 2853 miliardi di dollari di aiuti, (di cui 1687 nel frattempo recuperati). Il debito pubblico federale americano è arrivato a oltre 16000 miliardi di dollari, il 103% del PIL, a cui però vanno aggiunti i debiti dei singoli Stati, degli enti locali e delle agenzie semipubbliche del credito immobiliare (FANNIE e FREDDIE), che portano il debito pubblico al 140% del PIL.

Altri paesi non potrebbero permetterselo; come scrive un'agenzia di rating (S&P) in un suo rapporto *"una preferenza globale per il dollaro USA verso tutte le altre valute dà al paese una liquidità esterna unica"*; infatti, come si sa, i dollari spesi dagli USA per import, acquisizioni di imprese straniere, dal Pentagono ecc. ... vanno a finire nelle Banche Centrali straniere che li riutilizzano per acquistare titoli pubblici e privati americani, al fine di evitare una rivalutazione delle loro monete dannosa per l'export. E ciò è possibile per il ruolo del dollaro quale moneta dominante sul mercato mondiale. Con la crisi poi questo meccanismo si è rafforzato, in quanto i capitali hanno cercato rifugio nel dollaro e portato i tassi dei titoli pubblici americani a zero. Anche la fuga di capitali dall'Europa nel 2011 ha sostenuto il dollaro e tenuto bassi i tassi dei titoli del tesoro americano. E la Cina, col Giappone, ha continuato ad investire in titoli di Stato USA. La metà del debito pubblico americano è oggi nelle mani di investitori esteri.

Ma anche la politica monetaria americana praticata dalla FED ha sostenuto i titoli di Stato americani, oltre ai titoli privati. Nel 2010/2011 la FED ha versato al tesoro 156 miliardi di dollari, con l'acquisto di titoli di Stato. La FED *"detiene già un dollaro ogni sei di debito pubblico federale, più che alla fine dei prestiti forzosi della seconda guerra mondiale. Nell'anno fiscale 2011, su ogni dollaro di nuovo debito, e sono stati in totale 1300 miliardi, 74% cent li ha acquistati la FED"* (Sole24ORE).

Finora sono stati avviati ben tre Quantitative easing (*"aumento delle dimensioni del bilancio di una Banca Centrale mediante incremento della base monetaria lasciando invariata la composizione dei titoli detenuti dalla Banca Centrale"*), creando moneta da iniettare nel mercato finanziario. Non si tratta di prestiti alle banche, come è il caso del LTRO della BCE, ma di creazione effettiva di moneta. La base monetaria è così cresciuta da 824 miliardi di dollari (5,8% del PIL) di fine 2007 a 2600 miliardi (17% del PIL) del 2011; e arriverà a fine 2013 attorno ai 4000 (Sole24ORE).

I QE sono serviti finora soprattutto *"a guadagnare tempo sperando che l'economia riprenda"*. Più che all'economia reale, oltre che a sostenere i titoli pubblici sono serviti a sostenere le banche e in generale gli investitori finanziari: *"il denaro immesso dalla FED è finito nella sfera finanziaria ed è stato utilizzato per speculazione e per incrementare le riserve"* delle banche. Ma, a parere di un analista del Sole24ORE, la politica della FED ha funzionato perché puntava:

- a. ad indirizzare gli investimenti verso attività a rischio (soprattutto Wall Street) e creare un fittizio “effetto ricchezza” che alimentasse il consumo;
- b. a tenere bassi i tassi dei titoli di Stato e quindi ridurre la spesa per interessi. E in generale a tenere bassi i tassi di lungo periodo facendo salire quelli a breve, per stimolare il credito;
- c. a favorire una politica del dollaro debole per avvantaggiare le imprese americane.

Nonostante una crescita dell’inflazione attorno al 3% e una instabilità dei mercati finanziari comunque scaricata sugli altri paesi (“emergenti” in primis), questa strategia da tre anni funziona. Ma non senza rischi per il futuro.

Anzitutto il rischio inflazione. Infatti, finora *“l’enorme espansione delle riserve delle banche non ha portato a un incremento comparabile dell’offerta di denaro e di credito. Mentre le riserve sono cresciute a un tasso annuo del 22% negli ultimi tre anni, l’aggregato monetario M2, che è l’indicatore più accurato del PIL nominale e dell’inflazione nell’arco di periodi di tempo lunghi, è cresciuto, sempre negli ultimi tre anni, di meno del 6%. Nei decenni passati, quando c’era una forte espansione delle riserve bancarie, la conseguenza era una impennata del credito che incrementava la massa monetaria e alimentava una crescita inflazionistica della spesa”*. (M.Feldstein)

Il fatto che finora ciò non si sia verificato si spiega con la gravità della crisi in atto: le imprese hanno addirittura accumulato 2000 miliardi di dollari di profitti” in cassa” che non investono e non fanno quindi ricorso al credito per grandi importi. Ma *“quando la ripresa economica inizierà ad accelerare, le banche commerciali vorranno usare le grandi quantità di riserve create dalla FED per far prestiti alle imprese e ai consumatori”* ... e a quel punto o la FED attiverà una stretta monetaria generando una recessione o si manifesterà un processo inflazionistico.

D’altra parte la svalutazione potrebbe danneggiare la credibilità del dollaro fino al punto di metterne in discussione il ruolo internazionale. E qui la strategia americana entra in diretta contraddizione con quella tedesco-europea che mira ad un euro forte, ad un suo crescente uso nelle riserve monetare internazionali, negli scambi e come mezzo di pagamento su scala mondiale.

### **La guerra euro/dollaro**

Gli USA infatti sperano che i creditori accettino la *“svalutazione del dollaro e dei titoli (e riserve!) ad esso collegate senza cercare un sostituto al ruolo del dollaro. ... Contano sull’assenza di alternative che costringa il mondo a usare ancora il dollaro come mezzo di pagamento internazionale e riserva di valore nonostante che tale valore cada”*. Ma negli ultimi tempi sono stati diversi i segnali che non vanno nella direzione voluta dagli USA. La Cina ad esempio ha iniziato a diversificare le sue riserve e a fare diversi accordi di interscambio non più basati sul dollaro. Va in questa direzione l’accordo recente tra Cina e Giappone per regolare gli scambi bilaterali nelle rispettive monete nazionali invece che in dollari (nel 2011 il controvalore degli scambi tra i due colossi asiatici ammontava a 340 miliardi di dollari). Questo accordo è funzionale al piano (ottobre 2011) cinese di una Banca Centrale asiatica che coinvolga anche l’ASE-

AN, con l'avvio di un terzo polo monetario teso a liberarsi dal vincolo delle riserve in dollari riducendone gradualmente il peso: *“con un possibile impatto sul dollaro come moneta di riserva internazionale”* (Sole24ORE). La Cina ha anche convertito dollari per acquisto di oro; e promuove la sua moneta, lo YUAN, nel commercio e nella finanza internazionale, accelerandone il processo di internazionalizzazione: ad esempio nel settembre 2012 la Cina ha deciso di acquistare petrolio da Russia e Iran con YUAN.

La Cina ha anche ufficializzato la proposta di una riforma del sistema monetario internazionale che prevede la *“graduale costruzione di una moneta mondiale gestita da una organismo sovranazionale che punta a spodestare il dollaro”*. Anche i paesi petroliferi stanno riducendo l'uso del dollaro e sono in crescita le transazioni petrolifere in euro oltre che in yuan.

La svalutazione del dollaro e i Quantitative easing hanno suscitato la reazione di tutti i BRIC anche perché una parte della liquidità creata dalla FED va in cerca di rendimenti più alti invadendo questi paesi, rivalutando così le loro monete e rendendo di conseguenza più difficile per loro esportare. Per evitare questa rivalutazione i paesi *“emergenti”* accrescono le riserve monetarie ma anche la propria base monetaria: ad esempio, *“per ogni dollaro cambiato in yuan, l'equivalente entra in circolazione in Cina”* ... mettendo in moto un processo inflazionistico.

Dal 2000 al 2011 il dollaro ha perso (sul paniere complessivo di tutte le monete, pesate in base alla loro importanza nel cambio estero degli USA) un terzo circa del suo valore; se il dollaro dipendesse solo dalle forze di mercato sarebbe già in crisi, la sua egemonia infatti non è più giustificata dal predominio industriale e commerciale degli USA ... a salvarlo è stato il *“patto”* con la Cina, oltre che con i paesi del Golfo, che come abbiamo visto ha caratterizzato gli anni 2000. E ancora oggi, nella crisi, *“USA e Cina lavorano per una lenta e graduale svalutazione del dollaro, in modo che gli USA possano accrescere l'export e i cinesi evitino una caduta drastica del dollaro che ridurrebbe la competitività del loro export e svaluterebbe le riserve in dollari che detiene”*; e porterebbe ad una perdita di valore dei debiti emessi in dollari, a cominciare dai titoli di Stato di cui la Cina è una grande detentrica. Una lenta svalutazione del dollaro, invece, *“permetterebbe (anche) una graduale ristrutturazione delle riserve e rafforzerebbe il disegno cinese per una valuta globale in cui il peso della Cina sarebbe aumentato per la creazione di un terzo polo monetario (oltre al dollaro e all'euro!)”*.

Ma *“non è escluso un attacco speculativo al dollaro con una drastica svalutazione che adegui il valore del dollaro alla forza reale degli USA, che produce il 20% del PIL mondiale. Questo rischio cresce con le politiche espansive della FED: se l'operazione non riuscisse a rilanciare l'economia, ci sarebbe il rischio di una crisi capace di fare esplodere la crisi del dollaro. Il precipitare della crisi potrebbe portare a un riaggiustamento dei rapporti di forza tra i blocchi capitalisti continentali”*. (Screpanti)

Di qui l'accresciuta attenzione degli USA ai destini dell'euro. L'euro infatti, in continua rivalutazione fino allo scoppio della crisi, prima di quest'ultima rappresentava già una minaccia all'egemonia del dollaro, (come abbiamo visto nei dati precedentemente riportati al riguardo); con la crisi e la politica monetaria e fiscale espansiva americana, questa minaccia potenziale si rafforza. Di qui l'importanza per gli USA di

“sminuire l’euro tenendolo sotto pressione”: per gli USA l’euro deve sopravvivere ma con un ruolo subalterno.

Esplicito al riguardo quanto scritto in un editoriale del Sole24ORE del luglio 2012, in occasione del declassamento del rating del debito italiano da parte di MOODY’S che di fatto non poteva che aizzare ancor più i mercati finanziari facendo fare un balzo in su al famoso spread: *“c’è una partita che Wall Street e Washington, in parte alleate e in parte no, stanno giocando”*.

- a. *“La finanza americana (e anglosassone in genere) era al collasso quattro anni fa ... con la coda agli sportelli telematici per fuggire addirittura da parte dei titoli del debito americano. È stata salvata, più o meno, con un enorme esborso di denaro pubblico, del tesoro e della Banca Centrale, costato agli USA circa quanto la seconda guerra mondiale, nell’ordine dei 3000 miliardi di dollari. ... Quindi Wall Street è salvata per il rotto della cuffia e ha come strategia la riaffermazione, non facile, dalla propria centralità. In questo quadro nulla poteva essere più utile di una crisi dell’euro. Significa infatti la riaffermazione del ruolo del dollaro, uscito malconco dal 2008, e della piazza americana. ... La grande finanza americana a maggioranza scommette in un netto ridimensionamento della moneta unica, sull’uscita di alcuni paesi dall’area euro e sulla fine del sogno di una grande moneta europea”*.
- b. *“La partita di Washington (cioè dello Stato USA!). Qui non c’è ostilità, ma non manca una certa ambiguità, del resto naturale nei rapporti geopolitici, anche tra alleati. ... La cosa più utile ... che potesse accadere per Washington, afflitta da un debito pubblico enorme e superiore in realtà sul PIL a quello che il Paese aveva alla fine della seconda guerra mondiale, era una crisi dell’euro. Non mortale, ma abbastanza grave da consentire al tesoro di approvvigionarsi senza problemi, come sta accadendo, e ai minimi storici dei costi di 230 anni, cioè di sempre. Il dollaro è un rifugio. Per ora è così. Anche se nessuno può garantire come starà il dollaro quando”, dopo le elezioni presidenziali, “sarà necessario scoprire le carte sul debito americano che viaggia, quello reale, attorno al 140% del PIL e cresce, come confermano gli ultimi dati di giugno, al ritmo medio di 100 miliardi di dollari al mese, in una cronica discrasia tra entrate e uscite”*. (M. MARGIOCCO). Dunque c’è una chiara convergenza di interessi tra lo Stato americano e i mercati finanziari internazionali contro l’euro, che prende forma a partire dallo scoppio della crisi greca, quando la svalutazione del dollaro sull’euro era arrivata fino a 1,50. A svendere i titoli del debito greco, portoghese, spagnolo, italiano sono state in primis le grandi banche e i fondi di investimento USA e britannici. La crisi europea del debito sovrano riporterà il dollaro a quota attorno a 1,30 sull’euro.

L’attacco degli investitori finanziari anglosassoni alla periferia debole dell’area euro è “un tentativo di indebolire, disarticolandola, l’intera area euro”, per “dimostrare che l’euro non è più sicuro del dollaro”, ed evitare che si configuri una alternativa al dollaro. E ciò perché, nell’immediato, senza un ulteriore indebitamento con l’estero, e quindi l’attrazione di capitale dall’estero, la crisi americana si aggraverebbe; e perché, più strategicamente, il timore degli USA è che a causa della crescente perdita di

posizioni nell'industria e nel commercio mondiali, essi rischiano di perdere il signoraggio del dollaro che finora *"ha permesso agli USA di sottrarre profitti e plusvalore nel mondo"*; di perdere quindi il ruolo di centro finanziario mondiale che attira il risparmio mondiale (cioè i profitti e il plusvalore mondiale sotto forma di risparmio), e lo ridistribuisce, con la rendita finanziaria e il potere discrezionale che ne consegue, in tutto il mondo; in quanto *"nessun produttore o Stato nel mondo può fare a meno dei prestiti e anticipi della finanza mondiale"*. Questo è dunque il nodo in ballo con l'Europa: evitare che l'euro diventi il concorrente del dollaro nella appropriazione/centralizzazione del plusvalore mondiale, di quei profitti non reinvestiti nella produzione nei paesi di provenienza e in cerca di uno sbocco finanziario.

Come affermava nel 1993 G. Carli, il potere di signoraggio permette *"capacità di attirare capitali, di spostare risorse; di partecipare da posizioni di forza alla distribuzione mondiale del lavoro e del capitale"*, e si riferiva al ruolo che avrebbe dovuto svolgere l'euro.

Il rischio di perdere, almeno in parte, il signoraggio internazionale da parte degli USA, quindi ha svolto un ruolo importante nella crisi che ha colpito l'area euro e nelle modalità in cui essa si è manifestata.

I mercati finanziari sono stati cavalcati dallo Stato USA e dalla Germania per raggiungere obiettivi opposti.

Conosciamo quelli della Germania. Vediamo brevemente quelli americani.

Se l'attacco ai debiti sovrani riuscisse, come auspicano gli USA anche ufficialmente, a trasformare la BCE in emittitore illimitato di moneta e/o a spingere la Germania a sostenere finanziariamente il debito dei paesi periferici (eurobonds) e/o a spingere la Germania a rilanciare la propria domanda interna con una politica fiscale espansiva ... il potere finanziario della Germania, come si è visto, si indebolirebbe: *"ne risulterebbe in breve tempo deteriorata la capacità di raccolta di denaro sui mercati dei capitali da prestito della Germania e aumentata la forza di ricatto da parte dei centri del potere finanziario"*. La Germania infatti dovrebbe chiedere aiuto alla finanza americana e internazionale per sostenere il suo debito accresciuto. La finanza anglosassone potrebbe instaurare così con l'Europa tutta, compresa la Germania, un rapporto di forza tra creditore e debitore, di cui si conoscono gli effetti oggi sui paesi della periferia europea. Si creerebbero le condizioni per scaricare sull'Europa intera la necessaria riduzione dell'indebitamento complessivo, la necessaria distruzione di capitale fittizio e reale che, data la gravità della crisi attuale di sovrapproduzione, non può non investire i luoghi dove essi si sono prevalentemente accumulati (cioè i paesi del centro).

Con l'inflazione che la politica espansiva genererebbe, inoltre, la competitività dell'apparato produttivo tedesco sarebbe colpita e, dal momento che la solidità dell'euro si basa principalmente sulla forza dell'economia tedesca, sulla sua competitività, l'euro si indebolirebbe. Così la Germania e l'Europa dovrebbero, col venir meno del sogno di un euro moneta mondiale concorrente del dollaro, *"rinunciare al prelievo sui flussi globali di valore e mettere a disposizione il proprio risparmio ad altri"*; cioè agli USA, i quali riuscirebbero a far sì che i titoli di Stato americani *"siano ancora un porto sicuro, permettendo una raccolta di risorse finanziarie a tassi quasi negativi, con cui tenere in vita il sistema bancario ed in generale quello economico in*

*crisi*”, oltre a compromettere ogni velleità europea di dare all’euro un ruolo internazionale concorrente col dollaro.

### **I BRIC nuovi competitori**

Se gli USA tendono a rafforzare la loro capacità competitiva più che a continuare a svolgere il ruolo di consumatore mondiale, un tale ruolo non lo svolgeranno neanche i BRIC. Questi paesi, Cina in testa, infatti mirano piuttosto a conservare ed ampliare il surplus commerciale allo scopo di accumulare riserve per difendersi da attacchi speculativi alle loro valute: *“un paese che non emette valuta di riserva internazionale non può diventare importatore del mondo”*, per le ragioni che abbiamo visto nel caso tedesco ecc; la Cina non rinuncerà quindi agli avanzi commerciali finché non ci sarà una riforma del sistema monetario internazionale. Inoltre questi paesi, in particolare la Cina, sono anch’essi sull’orlo della sovrapproduzione e in ogni caso anche lì la produzione corre più veloce del mercato. Anche questi paesi punteranno quindi ad una riconversione produttiva che rafforzi le loro esportazioni di merci (e di capitali) nei settori avanzati, presentandosi sui mercati mondiali come competitori sempre più in concorrenza con i poli del Centro, ed emancipandosi sempre più dalla divisione internazionale del lavoro che ha dominato negli ultimi decenni, che li vedeva principalmente nel ruolo subordinato di fornitori di forza lavoro a basso costo alle multinazionali del Centro.

### **No future (col capitale)**

Questo contesto, in cui i poli imperialisti (e le nuove economie capitalistiche emergenti) lotteranno per scaricare la crisi di sovrapproduzione l’uno sull’altro, non è dissimile da quello degli anni ’30. In prospettiva potrà esserci interesse a distruggere il capitale altrui anche con la forza. Le guerre attuali, guerre locali in cui tutto il capitale imperialista persegue l’interesse comune di aprire alla *“globalizzazione”*, cioè alla sottomissione al capitale dominante, le nazioni ancora recalcitranti, ... non sono sufficienti a realizzare una adeguata distruzione di capitale: allo scopo servirebbe una guerra ben più distruttiva e là dove il capitale si è accumulato in eccedenza: USA, Europa e Giappone. Ma è più probabile che, come fu nella prima e seconda guerra mondiale, non siano i diretti contendenti economici a guerreggiare tra loro (USA e Inghilterra a quell’epoca) ma che si alleino piuttosto contro le nuove potenze emergenti: oggi i BRIC, in particolar modo Cina e Russia. La *“distruzione creatrice”* del Medio Oriente (Siria, Iran ...), l’accerchiamento della Cina, la destabilizzazione della Russia, sono l’anticamera di quanto potrà svilupparsi con l’aggravarsi della crisi. L’obiettivo sarà *“la completa risottomissione del mondo intero e una centralizzazione dei profitti mondiali verso i centri americano-europei”*. Sembra configurarsi dunque uno scenario simile a quello che si è manifestato nel precedente ciclo.

Lo scopo di questo lavoro era prender in esame le dinamiche strutturali del ciclo capitalistico avviatosi dal dopoguerra, la base che ci permette di comprendere il

momento attuale e i suoi possibili sviluppi anche sul piano politico e militare. Ma quest'ultimo aspetto non può essere approfondito qui.

L'aver considerato l'intero ciclo capitalistico apertosi dopo la seconda guerra ci ha permesso di comprendere la necessità insita nella dinamica del capitale, con le sue contraddizioni e limiti invalicabili. Alla ripresa dell'accumulazione a seguito della distruzione di capitali generata dalla guerra seguì la caduta del saggio di profitto e la sovrapproduzione di capitale. La risposta fu la messa all'opera di tutti i possibili tentativi (credito ecc.) per prolungare artificialmente l'accumulazione. Questo processo, colto nella sua essenza da Marx nel Capitale, non poteva non sfociare in una crisi dalle dimensioni di quella odierna, nella quale i capitali più deboli in un modo o nell'altro dovranno essere distrutti perché un nuovo ciclo capitalistico possa riprendere. All'interno di tutto questo processo si è vista la centralità che ha nella dinamica del capitale l'aumento del saggio di sfruttamento, il dominio sempre più profondo ed esteso del capitale sul lavoro.

In questo contesto sono quanto mai velleitarie ed utopistiche le innumerevoli "proposte" di soluzione alla crisi, suggerimenti al potere ecc. ... fatte dalla sinistra riformista. Proposte che si incentrano su due terreni, che abbiamo già visto essere incompatibili con gli interessi del capitale, quello europeo in particolare: il "finanziamento monetario" della BCE e l'intervento dello Stato di tipo keynesiano. Soluzioni che se hanno una qualche possibilità di attuazione in una fase successiva alla distruzione di capitale, come negli anni '50/'60, non hanno nessuna possibilità di realizzarsi in una fase di sovrapproduzione di capitale, come quella attuale.

Due sono quindi le soluzioni realisticamente possibili: la ripresa di un nuovo ciclo capitalistico dopo una lunga e durissima fase di crisi che può comprendere anche la guerra, o il superamento del rapporto di produzione capitalistico.

**Fonti:** saggi vari sulla crisi europea di: G. Carchedi, V. Giacchè, N. Casale, S. Cesarotto, R. Sciortino, E. Screpanti, R. Bellofiore, J. Halevi, D. Moro, E. Brancaccio.

## NOTA CONCLUSIVA

# “COMUNISMO”

Abbiamo visto qual è il punto di vista del capitale europeo in questa crisi e le sue conseguenze sulla classe dominata. Ma esiste un possibile punto di vista sulla crisi da parte della classe dominata stessa, che più direttamente vive sulla propria pelle la contraddizione tra il livello raggiunto dalle forze produttive con le loro enormi potenzialità, e la loro distruzione che, insieme con l'aumento drastico dello sfruttamento è oggi così necessaria alla sopravvivenza stessa del capitale? Un punto di vista che vada oltre la pur sacrosanta resistenza per la difesa degli interessi immediati, che in molteplici forme si è fin qui espressa, e che presumibilmente si esprimerà sempre più se il “piano” del capitale si realizzerà? Un punto di vista che metta in discussione le radici stesse del rapporto di produzione capitalistico, a partire non da sogni utopistici, ma da solide basi reali? La nostra risposta è SÌ!  
Cerchiamo brevemente e schematicamente di motivarla.

### a. Cosa è il saggio di profitto e perché tende a cadere

Protagonista del lungo ciclo del capitale che abbiamo analizzato è, come si è visto, una “formula”:

P/C, cioè  $\frac{\text{PROFITTO}}{\text{CAPITALE ANTICIPATO}}$  cioè  $\frac{\text{PROFITTO}}{\text{VALORE DELLE MATERIE PRIME E DEI MACCHINARI} + \text{SALARI}}$ , il saggio di profitto.

È esso infatti il principale “responsabile” della dinamica del capitale e in particolare della crisi.

Il saggio di profitto è anima e dannazione per il capitale: perché? Per capirlo dobbiamo chiederci da dove si origina il profitto; come si determina il suo livello; quali fattori lo fanno crescere o ridurre.

“Mel mondo fenomenico il plusvalore (il profitto!) appare come eccedenza del prezzo di vendita della merce sul prezzo di costo: così rimane un mistero donde provenga tale eccedenza” (Marx).

Non può venire dalla circolazione. Anzitutto, infatti, non può derivare dallo scambio

tra i capitalisti attraverso un rialzo “nominale” dei prezzi, cioè alzando i prezzi a volontà per comprendervi un profitto oltre ai costi di produzione; questo perché ciò che l'imprenditore guadagnerebbe come venditore lo perderebbe come compratore! “La società in massa non può arricchirsi così, non può scaturirne un plusvalore o plusprodotto reale: è una truffa reciproca. Se due capitalisti si truffano a vicenda per ottenere il profitto, il valore reale dei loro prodotti non cambia. Se invece che a 200 si vendono reciprocamente la merce a 220, non cambia né il valore né la quantità delle merci che si scambiano. Che adesso si chiama 220 ciò che si chiamava 200, non cambia nulla”.

D'altra parte il profitto non può venire neanche dallo scambio tra capitalisti e operai: infatti “L'operaio non può restituire al capitalista più denaro di quanto ricevuto da lui, quindi il capitalista non può vendergli a un prezzo maggiore di quello che gli ha pagato per il suo lavoro”- Quindi il capitalista (la classe dei capitalisti) non può realizzare il suo profitto per mezzo della domanda operaia.

Allora, si dirà, vi potrà essere una “terza” classe (o lo Stato!) che compra per consumare e non vende, che con la sua domanda, il suo “sovra consumo costante”, assorbirà quel sovrappiù di prezzo che permette il profitto: ma da dove possono venire i mezzi di pagamento di questa classe se non dalla produzione stessa? “Il fondo di consumo può essere ottenuto solo a spese della produzione. Si tratta dello stesso identico fondo, fondo di produzione e di consumo, dell'offerta e della domanda, del capitale e del reddito” (Marx “Teorie sul plusvalore”).

Dunque per trovare le origini del profitto bisogna passare dalla sfera della circolazione alla sfera della produzione. È in questa sfera che il profitto trova il suo ancoraggio reale. Il profitto è parte del valore reale prodotto, assieme al capitale anticipato in macchinari, materie prime e salari.

Prima di affrontare direttamente il profitto con le sue vicissitudini, cerchiamo di capire cosa si intende esattamente per “valore reale”.

In una società di produttori privati autonomi l'uno dall'altro, di proprietari privati dei mezzi di produzione, come quella capitalistica, dove si produce per lo scambio, il prodotto per essere scambiato deve avere un valore e si scambia con un controvalore equivalente, a sua volta immediatamente scambiabile con ogni altra merce. Ad incarnare questa funzione di controvalore, di “equivalente generale”, è il denaro. Il rapporto con cui la merce si scambia col denaro è il prezzo. Ma su cosa si fonda il valore che è alla base di questo rapporto tra ciascuna merce e il denaro (e, attraverso la mediazione di quest'ultimo, tra ciascuna merce e tutte le altre)?

In una economia basata sullo scambio, ciascun produttore è alla ricerca del maggior guadagno possibile dalle vendite della propria merce, cercherà di venderla al prezzo più alto possibile e sceglierà l'attività dove si guadagna di più. La concorrenza (e qui immaginiamo una concorrenza perfetta) agirà però in modo tale che i prezzi di ogni genere di merce tenderanno a gravitare attorno ad un prezzo medio che garantisce un uguale vantaggio nella produzione; in modo cioè che il denaro ottenuto dalla vendita di qualsiasi merce sia proporzionale alla spesa di lavoro necessario nel produrla. Infatti questo prezzo medio, per un verso, risulterà determinato dal tempo di lavoro medio socialmente necessario a produrre ogni specifico genere di merce; e

ciò perché se le condizioni tecniche prevalenti fanno sì che generalmente ci vuole un'ora a produrre un genere di prodotto, chi ce ne mette due sarà costretto a venderlo al prezzo di un'ora. Per un altro verso, ciascun produttore si indirizzerà dove un dato tempo di lavoro gli consente di ottenere un prodotto avente il prezzo più alto possibile (da un prodotto che richiede due ore di lavoro si vuole ottenere più denaro possibile): ma la concorrenza farà sì che tendenzialmente un determinato tempo di lavoro assicuri dalla vendita del prodotto una quantità di denaro eguale a tutti i produttori, qualsiasi tipo di prodotto producano. Infatti se, ad esempio, in un settore si guadagnasse meno ci sarebbe uno spostamento verso altri rami di produzione più redditizi. Ma tale spostamento, da un lato, riducendo l'offerta nel ramo abbandonato, farebbe salire i prezzi in quest'ultimo, e dall'altro, accrescendo l'offerta nel settore più redditizio, vi farebbe scendere i prezzi. Lo spostamento in rami dove i prezzi sono più alti (in rapporto ai costi, al tempo di lavoro) porterà quindi ad un equilibrio (che nella realtà si realizza solo tendenzialmente) in cui il prezzo delle varie merci è in diretta proporzione col tempo di lavoro.

Il centro di gravitazione attorno a cui ruotano i prezzi delle merci, che da un lato indica la media del tempo necessario a produrre una merce in un settore e dall'altro esprime l'eguaglianza dello scambio con le merci negli altri settori, è ciò che viene definito valore. Come si è visto, esso non è stabilito dal singolo produttore privato, magari in base alla "fatica" o al "sacrificio" speso nella produzione del proprio prodotto, bensì è il frutto, il risultato di un "meccanismo sociale"; un meccanismo espressione di un rapporto di produzione determinato, basato sulla proprietà privata dei mezzi di produzione.

In conclusione, ciò che più interessa qui rilevare è che, come ci dice Marx nei *Grundrisse*, "nella stima dei valori misurati dal denaro" ... "la sola cosa considerata è il lavoro, il tempo necessario per procurarsi i due oggetti scambiati l'uno con l'altro". In una economia capitalistica solo la ricchezza creata dal lavoro, che è "costata" lavoro, ha valore. La ricchezza si esprime nel valore, non nel valore d'uso: è cioè la quantità (il tempo) di lavoro mediante il quale le cose utili sono state acquisite, non "l'aumento quantitativo di ciò che si è prodotto, a tradursi in un aumento della ricchezza". E il valore come "forma della ricchezza", come vedremo subito, influisce pesantemente sulla ricchezza reale e sul suo sviluppo: e, d'altra parte, lo sviluppo della ricchezza reale, delle forze produttive, è all'origine delle contraddizioni che investono mortalmente la "forma della ricchezza" basata sul valore.

Questa premessa sul valore era necessaria per comprendere l'origine del profitto, le cause del suo livello e delle sue variazioni in un senso o nell'altro.

Infatti, anzitutto, a questo punto è chiaro che la grandezza del prezzo di cui il profitto è parte, è presupposta alla circolazione e allo scambio: ha le sue basi nel processo di produzione; è determinata dal tempo di lavoro complessivo reale, che nell'economia capitalistica si presenta come "costo originario", a cui possono essere in ultima analisi ridotti tutti i costi di produzione. Quindi sono i costi di produzione complessivi reali a determinare il prezzo e questi "costi" comprendono sia il tempo di lavoro materializzato nelle macchine e nelle materie prime, sia il nuovo lavoro aggiunto, che si suddivide in salari e profitti.

Considerando il capitale nella sua totalità (la somma dei singoli capitali) è possibile calcolare il tempo di lavoro sociale complessivo che costa ricostruire la parte del capitale anticipato in mezzi di produzione, in materie prime e in salari, e il tempo di lavoro speso per produrre una eccedenza, che sarà destinata al profitto. Se il fondo complessivo della società, il valore totale, va oltre il costo della forza lavoro e del capitale costante, allora ci sarà un sovrappiù da spartire tra i capitalisti come profitto. Il saggio generale di profitto, cioè quello che risulta dalla produzione sociale complessiva, è a sua volta quantitativamente determinato, cioè la sua grandezza è definita e delimitata, dal rapporto tra la massa totale di plusvalore/pluslavoro complessivo e il capitale sociale totale anticipato; quindi dal valore totale:

“Il saggio di profitto è dato dal valore della totalità delle merci che la totalità dei capitali impiegati nell’industria non agricola crea. Cioè è l’eccedenza di questo valore (totale!) sul valore del capitale costante che è contenuto nella merce più il valore del salario.

Il plusvalore complessivo che quel capitale complessivo crea, costituisce l’ammontare assoluto del profitto (P). Il rapporto tra questo ammontare assoluto e il capitale complessivo anticipato determina il saggio generale di profitto ( $P/C+V$ !)” (Marx: Teorie sul Plusvalore).

Abbiamo dunque chiarito l’origine del profitto e il fatto che il suo livello, come quello del saggio di profitto, è determinato dal valore totale, cioè da quanto quest’ultimo supera il capitale complessivo (C+V) anticipato.

Bisogna ora vedere la relazione tra il profitto e le altre due componenti del prezzo, capitale costante (C) e salari (V), per capire l’origine delle variazioni del saggio di profitto.

A tal fine bisogna cogliere la natura diversa di C e V. Se la quantità (tempo) di lavoro è alla base del valore delle merci, sia C che V, in quanto merci, sono tempo di lavoro oggettivato in un prodotto. Ma mentre con C il capitalista compra merci che all’interno del processo produttivo si presentano come tempo di lavoro materializzato, quindi come lavoro passato, “morto”, e di conseguenza non possono generare un tempo di lavoro maggiore di quanto già rappresentano, con V, cioè col salario, si è acquistata una merce, la forza lavoro, che, in quanto estrinseca lavoro “vivo”, presente, all’interno del processo produttivo aggiunge nuovo tempo di lavoro: crea quindi nuovo valore, oltre a trasmettere al prodotto con la sua attività anche il valore di C.

Solo da V quindi può originarsi il profitto: la forza lavoro, infatti, col nuovo lavoro aggiunto, non solo riproduce il suo valore, ma può (una volta che la produttività del lavoro sociale sia tale da generare un sovrappiù oltre ai mezzi di sussistenza storicamente necessari a riprodurre la forza lavoro) anche produrne di più, un plus-valore di cui si appropria il capitale.

Tutto si basa sul fatto che il salario è una grandezza data: “*fondamento dell’economia politica* (l’analisi della produzione capitalistica) è la *concezione del valore della capacità lavorativa (forza lavoro!) come qualcosa di fisso, come una grandezza data*” (Marx “Teorie sul plusvalore”). Data per il fatto che il livello del salario in ultima istanza gravita attorno ai costi di riproduzione della forza lavoro (al valore dei mezzi di sussistenza storicamente necessari a riprodurla).

L’utilizzo nella produzione di questa capacità lavorativa invece non è “dato” ... il valore da essa creato può andare oltre la riproduzione del costo della forza lavoro. Così

per capire l'origine del profitto è sufficiente la formula  $PL/V$ , (dove  $PL=P$ ): è il saggio di plusvalore, che corrisponde al saggio di sfruttamento, la cui formula è: Pluslavoro/lavoro necessario (a riprodurre il valore della forza lavoro).

Ma se il profitto equivale al plusvalore e quindi si origina da  $V$  (che, rappresentando la massa dei salari, rappresenta anche la quantità dei lavoratori messi in opera nella produzione), d'altra parte il saggio di profitto,  $P/C+V$ , non dipende solo dal saggio di sfruttamento, e quindi da  $V$ , bensì anche da  $C$ , che per il capitale rappresenta solo un costo, che si riproduce nel valore del prodotto, ma non genera plusvalore/profitto. Dunque più grande è  $V$  in rapporto a  $C$  e più il saggio di profitto è maggiore. Il problema per il capitale, il suo limite, è che col suo sviluppo il rapporto tra  $V$  e  $C$  tende a scendere (o, altrimenti detto, la composizione organica del capitale, cioè il rapporto  $C/V$ , tende a salire).

Per capire perché la composizione organica del capitale tende a crescere, dobbiamo passare dal capitale complessivo ai singoli capitali e al loro comportamento.

Infatti, per battere i concorrenti e guadagnare un extraprofitto, i singoli capitali cercano di ridurre il prezzo del loro prodotto rispetto a quello vigente sul mercato, aumentando la produttività del lavoro: *"la lotta di concorrenza si conduce mediante riduzione del prezzo delle merci. A parità di condizioni, il basso costo delle merci dipende dalla produttività del lavoro"* (Marx). E in un altro passo: *"Se uno produce più a buon mercato e può quindi vendere meno caro, impadronirsi di una parte maggiore del mercato vendendo al di sotto del valore di mercato, è logico che lo faccia. E così ha inizio il processo che via via costringe gli altri a introdurre tempi di produzione più economici e che riduce a una nuova e inferiore misura il lavoro socialmente necessario"* a produrre una merce, quindi il suo valore. Infatti, quando l'innovazione che permette di accrescere la produttività del lavoro si generalizza, il valore del prodotto si adeguerà a quest'ultima.

Ma per aumentare la produttività del lavoro occorre cambiare le condizioni tecniche della produzione, introdurre nuovi macchinari più efficienti e/o una nuova organizzazione del lavoro. Se in questo secondo caso la crescita della produttività è "gratuita" per il capitale, con l'introduzione di nuovi macchinari invece cresce il capitale costante ( $C$ ) in rapporto al capitale variabile ( $V$ ).

Così quando l'innovazione si generalizza e il prezzo della merce si abbassa adeguandosi alla nuova produttività del lavoro, si manifesterà nel valore del prodotto il maggior peso di  $C$  rispetto a  $V$  e risulterà che i costi per ottenere uno stesso plusvalore/profitto sono aumentati.

Certo con l'aumento della produttività e dei macchinari aumenterà anche la scala di produzione e la dimensione delle imprese, e quindi il numero dei lavoratori, cioè  $V$ , accrescendo così in assoluto il plusvalore e quindi il profitto, la somma (massa) del profitto. Ma la crescita della massa di profitto compenserà la riduzione del saggio di profitto solo per i capitali maggiori, non per quelli minori o per i nuovi.

Questo movimento dei singoli capitali all'interno delle varie branche di produzione si manifesta a livello del capitale complessivo (la somma dei singoli capitali), a causa dell'aumento della composizione organica, con una riduzione del saggio generale di profitto.

Anche se l'aumento della produttività nei settori che producono mezzi di sostentamento dei lavoratori avrà fatto crescere il saggio di plusvalore, e l'aumento della produttività nelle sfere che producono mezzi di produzione e materie prime avrà fatto crescere il loro valore in misura minore della crescita della loro massa... questi due fattori (svalorizzazione della forza lavoro e del capitale costante) non sono sufficienti alla lunga a compensare l'aumento della composizione organica e i suoi effetti sul saggio di profitto. E anche la crescita della massa di profitto col crescere del numero dei lavoratori insieme all'estensione della produzione, alla lunga non compensa la caduta del saggio di profitto (su questo vedi l'appendice I).

Il capitale per reagire alle tendenziale caduta del saggio di profitto non può, d'altra parte, che puntare (e qui sta il nocciolo dei fattori controtendenziali che agiscono come freno alla caduta del saggio di profitto) sull'elemento decisivo da cui il saggio stesso e le sue componenti dipendono: il tempo di lavoro. Così, da un lato, tenderà ad estendere e prolungare al massimo la giornata lavorativa sociale (plusvalore assoluto) e dall'altra tenderà ad accrescere la produttività del lavoro sociale per ridurre i costi di riproduzione della forza lavoro (plusvalore relativo) e il valore del capitale costante. Ma, come si è appena visto, a lungo andare l'aumento della produttività agisce anche in direzione della caduta del saggio di profitto (perché implica l'introduzione di nuovi macchinari) e il prolungamento della giornata lavorativa ha dei limiti naturali e sociali ben definiti. (Su questo punto a vedi appendice I).

## **b. Attualità del comunismo (vedi appendice II)**

Il limite del capitale è dunque in ultima analisi il fatto che esso si basa sul valore e quindi sul (tempo di) lavoro.

Il capitale da un lato ha bisogno del lavoro per generare plusvalore e quindi profitto; e a tal fine ha interesse ad aumentare il più possibile il lavoro, perché solo dal nuovo lavoro aggiunto può venire un plusvalore. Ma allo stesso tempo tende a ridurre il lavoro vivo al minimo in rapporto al lavoro passato/morto, per ridurre la parte del nuovo lavoro aggiunto che va al capitale variabile (V) e accrescere la sua parte (il plusvalore). E quest'ultima è la tendenza predominante. Lo stesso movimento del capitale quindi fa sì che nella produzione si riduca (relativamente) sempre più la base su cui esso si fonda, cioè il lavoro vivo.

La caduta tendenziale del saggio di profitto esprime proprio il fatto che il capitale è messo in crisi dalla base di produzione che esso stesso ha generato, dalla natura stessa del modo di produzione materiale ad esso più adeguato. Esso ha dato vita infatti ad un modo di produzione materiale che si basa sempre meno sul tempo che l'uomo lavora e quindi anche sulla possibilità di appropriarsi di tempo di lavoro altrui, e sempre più sullo sviluppo del "sapere sociale generale", sull' "Intelligenza generale" (general Intellect), sulla "conoscenza" (nella terminologia di Marx), che si oggettiva nel sistema di macchine che domina la produzione.

Così il capitale sviluppato si imbatte in una contraddizione per la quale, proprio nel momento in cui ha portato al massimo lo sviluppo delle forze produttive e della ricchezza reale, va in crisi ed ha l'esigenza massima di accrescere il saggio di sfrut-

tamento e di distruggere forze produttive per ristabilire un adeguato saggio di profitto... rivelando così in modo lampante la natura antagonistica del rapporto di produzione capitalistico. Alcuni passi di Marx nei Grundrisse chiariscono bene la contraddizione che attanaglia il capitale: *"Il capitale è esso stesso la contraddizione in processo per il fatto che esso interviene come elemento perturbatore nel processo di riduzione del tempo di lavoro a un minimo, mentre d'altro canto pone il tempo di lavoro come unica misura e fonte della ricchezza.*

*Esso diminuisce, quindi, il tempo di lavoro nella forma del tempo di lavoro necessario (a riprodurre la forza lavoro!), solo per augmentarlo nella forma del tempo di lavoro superfluo (plusvalore!). Per un verso chiama in vita tutte le potenze della scienza e della natura, come della combinazione sociale e del traffico sociale, allo scopo di rendere indipendente (relativamente) la creazione della ricchezza dal tempo di lavoro in essa impiegato.-*

*Per l'altro verso vuole misurare con il tempo di lavoro le gigantesche forze sociali così create, e relegarle nei limiti che sono richiesti per conservare come valore il valore già creato".*

E in un altro passo:

*"nella stessa misura in cui il tempo di lavoro (la pura quantità di lavoro) è posto dal capitale come unico elemento determinante, il lavoro immediato (cioè il lavoro vivo!) e la sua quantità scompaiono come principio determinante della produzione, della creazione di valori d'uso; sul piano quantitativo il lavoro immediato è ridotto ad una proporzione esigua e sul piano qualitativo è posto come un momento certo indispensabile, ma subalterno rispetto al lavoro scientifico generale, all'applicazione tecnologica delle scienze naturali da un lato, e rispetto alla forza produttiva generale risultante dall'articolazione sociale nella produzione complessiva dall'altro".*

Con la grande industria, *"la creazione della ricchezza reale viene a dipendere meno dal tempo di lavoro e dalla quantità di lavoro impiegato che dalla potenza degli agenti messi in moto durante il tempo di lavoro" potenza che "a sua volta non sta in alcun rapporto col tempo di lavoro immediato che costa la loro produzione, ma dipende piuttosto dallo stato generale delle scienze, e dal progresso della tecnologia, o dall'applicazione di queste scienze alla produzione. La ricchezza reale si manifesta piuttosto .... nella straordinaria sproporzione tra il tempo di lavoro impiegato e il suo prodotto "...".*

*"Lo sviluppo del capitale fisso (cioè del sistema di macchine!) mostra in quale misura il sapere sociale generale, la conoscenza, si è trasformata in forza produttiva immediata e quindi fino a che punto le condizioni del processo vitale stesso della società sono passate sotto il controllo dell'Intelligenza generale e rimodellate in accordo con essa".*

Ma proprio queste stesse condizioni materiali che fanno entrare il capitale in contraddizione con se stesso, generando crisi e antagonismo di classe, sono le condizioni materiali che permettono il passaggio ad un modo di produzione non più basato sul tempo di lavoro come unica misura della ricchezza. Lo sviluppo della produttività del lavoro e quindi del modo di produzione materiale specificamente capitalistico, se da un lato porta con sé il processo di approfondimento ed estensione del dominio

del capitale sul lavoro (la cosiddetta “*sussunzione reale del lavoro al capitale*”), e la crisi, d’altro lato crea le condizioni materiali perché la lotta di classe che si genera dall’interno stesso di questa dinamica antagonista, possa risolvere la contraddizione connaturata al capitale. Crea le condizioni cioè per rapporti di produzione in cui lo sviluppo del “sapere generale sociale”, delle scienze, della loro applicazione alla produzione ecc ... sia messo al servizio di una riduzione effettiva del tempo di lavoro; crea le condizioni per nuovi rapporti di produzione in cui la ricchezza non sia più limitata e dipendente dal tempo di lavoro/pluslavoro, ma il cui metro sia il tempo disponibile per lo sviluppo complessivo dell’individuo sociale:

*“Il furto di tempo di lavoro altrui, sul quale i basa la ricchezza odierna, si presenta come una base miserabile in confronto a questa nuova base creata dalla grande industria stessa. Non appena il lavoro in forma immediata (cioè il lavoro vivo!) ha cessato di essere la grande fonte della ricchezza, il tempo di lavoro cessa e deve cessare di esserne la misura, e quindi il valore di scambio cessa e deve cessare di essere la misura del valore d’uso. Il lavoro eccedente della massa ha cessato di essere la condizione dello sviluppo della ricchezza generale, così come il non lavoro di pochi ha cessato di essere la condizione dello sviluppo delle potenze generali della mente umana.*

*Con ciò la produzione basata sul valore di scambio crolla e il processo produttivo immediato viene a perdere esso stesso la forma della miseria e dell’antagonismo. Il libero sviluppo delle individualità, e dunque non la riduzione del tempo di lavoro necessario (a riprodurre la forza lavoro!) per creare lavoro eccedente (pluslavoro/plusvalore!), ma in generale la riduzione a un minimo del lavoro necessario della società, a cui poi corrisponde la formazione artistica, scientifica, ecc .... degli individui grazie al tempo divenuto libero e ai mezzi creati per essi tutti”.*

Con queste parole Marx segnala tutte le potenzialità latenti insite nel modo di produzione materiale che il capitale sviluppato ha creato ... non parla naturalmente di una realtà già in atto. Presupposto perché le condizioni materiali generate dal capitale possano essere indirizzate ai fini da Marx qui tratteggiati, è infatti il superamento del rapporto di produzione capitalistico, basato sul valore e sul plusvalore, e la instaurazione di rapporti di produzione basati sulla proprietà sociale dei mezzi di produzione.

Solo all’interno di rapporti di produzione fondati su tale base sarà possibile misurare la ricchezza in termini di valore d’uso, di utilità, di quantità e qualità dei prodotti e non in termini di tempo di lavoro; e la produttività del lavoro potrà essere finalizzata a sviluppare tempo libero ecc ...

Ma l’appropriazione sociale dei mezzi di produzione, il controllo collettivo sulle forze produttive, implica l’espropriazione dei proprietari privati dei mezzi di produzione. E nessuna classe dominante ha mai abbandonato il campo spontaneamente! Tanto meno lo farà la classe capitalistica, che anzi, come si è visto, prospetta oggi ancora una volta una uscita dalla crisi attraverso un approfondimento ed estensione dello sfruttamento, distruzione di ricchezza reale e, se necessario, anche guerra. Espropriare la classe capitalistica vuol dire per la classe dominata porsi quindi anzitutto la questione del potere, e della rivoluzione per conquistarlo.

L'Europa è oggi al centro della contraddizione tra rapporto di produzione capitalistico e livello di sviluppo raggiunto dalle forze produttive. Per un verso infatti l'Europa è uno dei poli capitalistici dove la ricchezza reale (forze produttive ecc ) ha raggiunto il massimo sviluppo, per un altro verso è il luogo dove oggi parte di questa ricchezza reale è distrutta in nome del valore/plusvalore, della ricchezza astratta, e dove si vuole, attraverso un pesante aumento della durata e della intensità del lavoro, accrescere drasticamente il saggio di sfruttamento, sotto la pressione del ricatto del posto di lavoro e di una disoccupazione crescente.

Sta quindi al proletariato della metropoli europea, agli operai, alla gran massa dei tecnici, ai disoccupati, alla gran parte degli studenti (forza lavoro in formazione), a tutte le figure sociali che per vivere devono vendere la propria forza lavoro sia che siano impiegati direttamente dal capitale per produrre plusvalore, sia che siano impiegati nelle istituzioni (scuole, ospedali) preposte a riprodurre la formazione sociale capitalistica nel suo complesso ... non meno colpiti dei primi in una fase in cui il profitto, per contrastare la sua caduta, si appropria della fetta maggiore possibile del sovrappiù prodotto ... sta a questa classe, che più vive la contraddizione che il capitale porta con sé, imporre il suo punto di vista, quello che riflette il suo interesse generale, e cogliere nella crisi la sua opportunità, quella di avviare il processo rivoluzionario necessario a dare l'unica soluzione possibile a quella contraddizione che non sia la barbarie; dando così un contributo decisivo all'emancipazione del proletariato mondiale.



## K. Marx: GRUNDRISSE

*Frammento:*

**Saggio di profitto - Caduta del saggio di profitto - Ammontare del profitto**

Le leggi generali sviluppate prima vanno brevemente  
 45 riassunte così: il plusvalore reale è determinato dal rapporto tra il lavoro eccedente e il lavoro necessario, o dal rapporto tra la porzione di capitale – ovvero porzione di lavoro materializzato – che si scambia con lavoro vivo e la porzione di lavoro materializzato con cui viene sostituita. Ma il plusvalore nella forma di profitto viene commisurato al valore totale del capitale presupposto al processo di produzione. *Se si presuppone il medesimo plusvalore, ossia il medesimo lavoro eccedente rispetto al lavoro necessario, il saggio di profitto* dipende dunque dal rapporto tra la parte del capitale che viene scambiata con lavoro vivo, e la parte che esiste sotto forma di materia prima e mezzi di produzione. Quanto più si riduce dunque la porzione scambiata con lavoro vivo, tanto più si riduce il saggio di profitto. Ciò significa quindi che nel medesimo rapporto in cui nel processo di  
 10 produzione il capitale occupa più spazio in quanto capitale in proporzione al lavoro immediato, quanto più cioè cresce il valore eccedente relativo – ossia la forza creatrice di valore del capitale –, tanto più *cade il saggio di profitto*. Abbiamo visto che la grandezza del capitale già presupposto, presupposto alla riproduzione, si esprime specificamente nella crescita del capitale fisso in quanto forza produttiva prodotta, lavoro materializzato provvisto di una vita apparente. Il totale del valore del capitale impegnato nella produzione si esprimerà, in ogni porzione di esso, come proporzione diminuita del capitale scambiato con lavoro vivo rispetto alla  
 20 parte di capitale che esiste come valore costante. Prendiamo

ad esempio l'industria manifatturiera. Nello stesso rapporto in cui aumenta il capitale fisso, il macchinario ecc., qui deve crescere la parte di capitale che esiste sotto forma di materie prime, mentre diminuisce la parte scambiata con lavoro vivo. Il saggio di profitto cade quindi in rapporto alla grandezza del valore del capitale presupposto alla produzione – e della parte di capitale che nella produzione agisce come capitale. Quanto più larga è l'esistenza già assunta dal capitale, tanto più ristretto è il rapporto tra il valore di nuova creazione e il valore presupposto (valore riprodotto). *Presupposto un plusvalore uguale, cioè un rapporto uguale tra lavoro eccedente e lavoro necessario*, il profitto può quindi essere disuguale, e deve esserlo in rapporto alla grandezza dei capitali. Il saggio di profitto può cadere, sebbene aumenti il plusvalore reale. Il saggio di profitto può aumentare, sebbene cada il plusvalore reale. Può effettivamente darsi che il capitale aumenti e aumenti nella stessa proporzione il saggio di profitto, se il rapporto tra la parte di capitale presupposta come valore, esistente cioè sotto forma di materie prime e di capitale fisso, cresce di pari passo con la parte di capitale scambiata con lavoro vivo. Ma questa simmetria presuppone una crescita del capitale senza crescita e sviluppo della forza produttiva del lavoro. L'un presupposto sopprime l'altro. Ciò contraddice la legge di sviluppo del capitale e in particolare lo sviluppo del capitale fisso. Un progresso di questo genere può aver luogo solo ai livelli in cui il modo di produzione del capitale non gli è ancora adeguato, oppure nelle sfere di produzione in cui esso si è arrogato ancora solo formalmente il dominio, ad esempio nell'agricoltura. Qui la fertilità naturale del terreno può agire come un aumento del capitale fisso – può cioè aumentare il tempo di lavoro eccedente relativo –, senza che si riduca la quantità del lavoro necessario. (Ad esempio negli *Stati Uniti*). *Il profitto lordo*, ossia il plusvalore, considerato al di fuori della sua relazione formale, non come proporzione, ma come semplice grandezza di valore senza relazione con un'altra, in media crescerà *non in ragione del saggio di profitto, ma in ragione della grandezza del capitale*. Se dunque il saggio di profitto è inversamente proporzionale al valore del capi-

tale, *la somma del profitto* sarà direttamente proporzionale a esso. Senonché anche questa proposizione è vera soltanto a un livello limitato di sviluppo della forza produttiva del capitale o del lavoro. Un capitale di 100 con un profitto del 10% dà una somma di profitto inferiore a quella di un capitale di 1000 con un profitto del 2%. Nel primo caso la somma è 10, nel secondo 20, ossia il profitto lordo del capitale grande è doppio rispetto a quello del capitale 10 volte più piccolo, sebbene il saggio di profitto del capitale più piccolo sia 5 volte più grande di quello del capitale più grande. Se però il profitto del capitale più grande fosse soltanto dell'1%, allora la somma del profitto sarebbe 10 come per il capitale dieci volte più piccolo, in quanto il saggio di profitto è diminuito nella medesima proporzione in cui è diminuita la sua grandezza. Se per il capitale di 1000 il saggio di profitto fosse soltanto di  $\frac{1}{2}\%$ , allora la somma del profitto sarebbe soltanto la metà di quella del capitale più piccolo, sarebbe soltanto di 5, poiché il saggio di profitto è 20 volte più piccolo. Formulando la cosa in termini generali possiamo quindi dire: se il saggio di profitto del capitale più grande diminuisce, ma non proporzionalmente alla sua grandezza, allora aumenta il profitto lordo, sebbene diminuisca il saggio di profitto. Se il saggio di profitto diminuisce proporzionalmente alla sua grandezza, allora il profitto lordo rimane uguale a quello del capitale più piccolo; rimane stazionario. Se il saggio di profitto diminuisce in proporzione superiore all'aumento della sua grandezza, allora il profitto lordo del capitale più grande diminuisce, rispetto a quello più piccolo, nella stessa misura in cui diminuisce il saggio di profitto. Questa è sotto ogni aspetto la legge più importante della moderna economia politica, e la più essenziale per comprendere i rapporti più difficili. È la legge più importante dal punto di vista storico. È una legge che, nonostante la sua semplicità, finora non è mai stata compresa e men che meno formulata coscientemente. Poiché questa diminuzione del saggio di profitto è sinonimo 1) della forza produttiva già prodotta e della base materiale che essa costituisce per la nuova produzione; il che presuppone al contempo un'enorme sviluppo del potenziale scientifico; 2) della di-

5 minuzione della parte di capitale già prodotto che deve essere scambiata con lavoro immediato, ossia della diminuzione del lavoro immediato richiesto per la riproduzione di un valore enorme che si esprime in una gran massa di prodotti, in una gran massa di prodotti a prezzi bassi, giacché  
10 la somma globale dei prezzi è = al capitale riprodotto + il profitto; 3) [della] dimensione del capitale in generale, anche della porzione di esso che non è capitale fisso; e quindi di un traffico straordinariamente sviluppato, di una gran massa di operazioni di scambio, di ampiezza del mercato e  
15 universalità del lavoro simultaneo; di mezzi di comunicazione ecc., di disponibilità dei fondi di consumo necessari per intraprendere questo immane processo (gli operai mangiano, hanno una casa ecc.) – se tutto ciò è vero, allora si vede che la forza produttiva materiale già data, già elaborata ed esistente sotto forma di capitale fisso, come pure la  
2. potenza scientifica, la popolazione ecc., in breve tutte le condizioni della ricchezza, le condizioni massime per la riproduzione della ricchezza, ossia lo sviluppo ricco dell'individuo sociale –, si vede, dicevamo, che lo sviluppo delle forze  
25 produttive attuato dal capitale stesso nel suo sviluppo storico, giunto a un certo punto sopprime la autovalorizzazione del capitale invece di crearla. Al di là di un certo punto, lo sviluppo delle forze produttive diventa un ostacolo per il capitale, e dunque il rapporto del capitale diventa un  
30 ostacolo per lo sviluppo delle forze produttive del lavoro. Giunto a questo punto, il capitale, ossia il lavoro salariato, si pone, rispetto allo sviluppo della ricchezza sociale e delle forze produttive, nello stesso rapporto del sistema corporativo, della servitù della gleba, della schiavitù, e poiché  
35 rappresenta un ceppo, viene necessariamente eliminato. L'ultimo aspetto servile che l'attività umana assume, quella del lavoro salariato da un lato e del capitale dall'altro, subisce con ciò una muta radicale, e questa muta radicale è essa stessa il risultato del modo di produzione corrispondente al capitale; le condizioni materiali e spirituali della negazione del lavoro salariato e del capitale, che sono a  
40 loro volta già la negazione di precedenti forme di produzione sociale non libera, sono esse stesse risultati del processo

di produzione del capitale. Nelle contraddizioni, crisi e convulsioni acute si manifesta la crescente inadeguatezza dello sviluppo produttivo della società rispetto ai rapporti di produzione che ha avuto finora. La distruzione violenta di capitale, non in seguito a circostanze esterne a esso, ma come condizione della sua autoconservazione, è la forma più incisiva in cui gli si notifica il suo fallimento e la necessità di far posto a un livello superiore di produzione sociale. E non si tratta soltanto dello sviluppo della potenza scientifica, ma della misura in cui essa è già posta come capitale fisso dell'entità e dell'ampiezza in cui è realizzata e si è impadronita della totalità della produzione. E si tratta anche dello sviluppo della popolazione ecc., in breve di tutti i momenti della produzione; giacché la forza produttiva del lavoro, al pari dell'impiego del macchinario, è in rapporto con la popolazione, il cui aumento in sé e per sé è già il presupposto e il risultato dell'aumento dei valori d'uso che devono essere riprodotti, e quindi anche consumati. Poiché questa diminuzione del profitto è sinonimo di diminuzione proporzionale del lavoro immediato rispetto alla grandezza del lavoro materializzato che il primo riproduce e crea ex novo, il capitale farà di tutto per controllare la diminuzione del rapporto tra lavoro vivo e grandezza del capitale in generale, e quindi anche tra plusvalore, quando esso è espresso come profitto, e capitale presupposto, riducendo la parte assegnata al lavoro necessario e accrescendo ancor più la quantità del lavoro eccedente rispetto alla totalità del lavoro impiegato. Di conseguenza, il massimo sviluppo della forza produttiva insieme alla massima espansione della ricchezza esistente, coinciderà con il deprezzamento del capitale, la degradazione del lavoratore, e il più radicale esaurimento delle sue energie vitali. Queste contraddizioni conducono a esplosioni, cataclismi, crisi, in cui una momentanea sospensione del lavoro e la distruzione di una gran parte del capitale riconducono violentemente quest'ultimo al punto da cui può nuovamente procedere. Naturalmente queste contraddizioni conducono a esplosioni, crisi, nelle quali una momentanea soppressione di ogni lavoro e la distruzione di gran parte del capitale lo riconducono violentemente al pun-

770

IL CAPITOLO DEL CAPITALE

35 to in cui gli è data la possibilità di impiegare appieno le sue 17  
capacità produttive senza suicidarsi. Tuttavia queste cata-  
strofi che ricorrono regolarmente, conducono alla loro ripe-  
tizione su scala piú larga e, infine, al rovesciamento violen-  
to del capitale.

## K. Marx: GRUNDRISSE

*Frammento:*

**Contraddizioni tra il fondamento della produzione borghese (misura del valore) e il suo stesso sviluppo - Macchine ecc...**

Contraddizione tra il fondamento della produzione borghese (*misura del valore*) e il suo stesso sviluppo. Macchine ecc.

Lo scambio di lavoro vivo con lavoro materializzato, ossia la posizione del lavoro sociale nella forma di antitesi tra  
10 capitale e lavoro salariato, è l'ultimo sviluppo del *rapporto di valore* e della produzione basata sul valore. La sua premessa è e rimane la massa di tempo di lavoro immediato, la quantità di lavoro impiegato, come fattore decisivo della produzione della ricchezza. Ma nella misura in cui si sviluppa  
15 la grande industria, la creazione della ricchezza reale viene a dipendere meno dal tempo di lavoro e dalla quantità di lavoro impiegato che dalla potenza degli agenti messi in moto durante il tempo di lavoro, la quale a sua volta – questa loro poderosa efficacia – non sta in alcun rapporto con  
20 il tempo di lavoro immediato che costa la loro produzione, ma dipende piuttosto dallo stato generale della scienza e dal progresso della tecnologia, o dall'applicazione di questa scienza alla produzione. (Lo sviluppo di questa scienza, in particolare della scienza della natura, e con essa di tutte  
25 le altre, è a sua volta in rapporto con lo sviluppo della produzione materiale). L'agricoltura diviene ad esempio pura

applicazione della scienza del ricambio materiale, da regolarsi nel modo piú vantaggioso per l'intero corpo sociale. La ricchezza reale si manifesta piuttosto – e ciò viene messo
   
 30 in luce dalla grande industria – nella straordinaria sproporzione tra il tempo di lavoro impiegato e il suo prodotto; come pure nella sproporzione qualitativa tra il lavoro ridotto a pura astrazione e la potenza del processo produttivo che esso sorveglia. Il lavoro non si presenta piú tanto come in-
   
 35 cluso nel processo produttivo, in quanto è piuttosto l'uomo a porsi come sorvegliante e regolatore nei confronti del processo produttivo stesso. (Ciò che si è detto per il macchinario, vale ugualmente per la combinazione delle attività umane e per lo sviluppo del traffico umano). Non è piú l'o-
   
 40 peraio a inserire l'oggetto naturale modificato come termine medio tra sé e l'oggetto; egli inserisce invece il processo naturale, che egli trasforma in un processo industriale, come
   
 593 mezzo tra sé e la natura inorganica di cui si impadronisce. Egli si sposta accanto al processo produttivo invece di esserne l'agente principale. In questa situazione modificata non è né il lavoro immediato, eseguito dall'uomo stesso, né
   
 5 il tempo che egli lavora, bensì l'appropriazione della sua forza produttiva generale, la sua comprensione della natura e il dominio su di essa attraverso la sua esistenza di corpo sociale – in breve lo sviluppo dell'individuo sociale, che si presenta come il grande pilastro della produzione e della
   
 10 ricchezza. *Il furto di tempo di lavoro altrui, sul quale si basa la ricchezza odierna*, si presenta come una base miserabile in confronto a questa nuova base creata dalla grande industria stessa. Non appena il lavoro in forma immediata ha cessato di essere la grande fonte della ricchezza, il tempo di
   
 15 lavoro cessa e deve cessare di esserne la misura, e quindi il valore di scambio cessa e deve cessare di essere la misura del valore d'uso. *Il lavoro eccedente della massa* ha cessato di essere la condizione dello sviluppo della ricchezza generale, così come il *non-lavoro dei pochi* ha cessato di essere
   
 20 condizione dello sviluppo delle potenze generali della mente umana. Con ciò la produzione basata sul valore di scambio crolla, e il processo produttivo materiale immediato viene a perdere esso stesso la forma della miseria e dell'antagoni-

smo. Il libero sviluppo delle individualità, e dunque non la  
 25 riduzione del tempo di lavoro necessario per creare lavoro  
 eccedente, ma in generale la riduzione a un minimo del lavoro  
 necessario della società, a cui poi corrisponde la formazio-  
 ne artistica, scientifica ecc. degli individui grazie al tempo  
 divenuto libero e ai mezzi creati per essi tutti. Il capitale è  
 30 esso stesso la contraddizione in processo [per il fatto] che es-  
 so interviene come elemento perturbatore nel processo di  
 riduzione del tempo di lavoro a un minimo, mentre d'altro  
 canto pone il tempo di lavoro come unica misura e fonte della  
 ricchezza. Esso diminuisce, quindi, il tempo di lavoro  
 35 nella forma del tempo di lavoro necessario, solo per aumentarlo  
 nella forma del tempo di lavoro superfluo; pone quindi in  
 misura crescente il lavoro superfluo come condizione  
 – questione di vita e di morte – di quello necessario. Per un  
 verso chiama in vita tutte le potenze della scienza e della na-  
 40 tura, come della combinazione sociale e del traffico sociale,  
 allo scopo di rendere indipendente (relativamente) la crea-  
 zione della ricchezza dal tempo di lavoro in essa impiegato.  
 Per l'altro verso vuole misurare con il tempo di lavoro le gi-  
 gantesche forze sociali così create, e relegarle nei limiti che  
 45 sono richiesti per conservare come valore il valore già crea-  
 to. Le forze produttive e le relazioni sociali – entrambi  
 aspetti diversi dello sviluppo dell'individuo sociale – al ca-  
 594 pitale si presentano soltanto come mezzi, e per esso sono  
 soltanto mezzi per produrre a partire dalla sua base limitata.  
 Ma in realtà essi sono le condizioni materiali per far saltare  
 in aria questa base. «Una nazione è realmente ricca, quan-  
 5 do in luogo di 12, si lavora solo per sei ore. Ricchezza non è  
 comando di tempo di lavoro eccedente» (ricchezza reale),  
 «bensì *tempo disponibile*, oltre a quello utilizzato nella pro-  
 duzione immediata, per *ogni individuo* e per l'intera socie-  
 tà» («The Source and Remedy» ecc. 1821, p. 6).  
 10 La natura non costruisce macchine, locomotive, ferrovie,  
 telegrafi elettrici, telai meccanici, ecc. Questi sono prodotti  
 dell'industria umana; materiale naturale, trasformato in or-  
 gani della volontà dell'uomo sulla natura o del suo operare  
 in essa. Sono *organi dell'intelligenza umana creati dalla ma-*  
 15 *no umana*; potenza materializzata del sapere. Lo sviluppo

del capitale fisso mostra in quale misura il sapere sociale generale, la conoscenza, si è trasformato in *forza produttiva immediata*, e quindi fino a che punto le condizioni del processo vitale stesso della società sono passate sotto il controllo dell'intelligenza generale e rimodellate in accordo con essa. In quale misura le forze produttive sociali sono prodotte non solo nella forma del sapere, bensì come organi immediati della pratica sociale; del processo reale della vita.