

## Quaderno n. 3 – Il Filo Rosso

Riccardo Bellofiore

# Neo-liberismo ed instabilità dell'economia internazionale

*Alti livelli di disoccupazione e di disuguaglianza sono solo le conseguenze temporanee oppure anticipano squilibri e crisi più profonde?*

1. Siamo entrati nel nuovo millennio, in anticipo di un anno rispetto a quanto vorrebbe la matematica e il buon senso ma sull'onda della credulità popolare. Passata la paura per il baco informatico, e nonostante qualche scossa alle borse, il quadro non è mutato: il Giappone è rimasto al palo, la ripresa nell'Europa dell'euro si fa ancora attendere, e, soprattutto, l'economia americana continua imperturbabile a correre. La stampa – quella quotidiana, quella specializzata, quella accademica – all'unisono proclama l'avvento di una «nuova era»: l'epoca della globalizzazione, dell'economia dell'informazione, della flessibilità a tutto campo. Un'epoca con la sua nuova *terra promessa*, che per la verità è ancora una volta il vecchio «nuovo mondo»: gli Stati Uniti. Una congiuntura ininterrottamente positiva da ormai quasi un decennio, caratterizzata da elevati tassi di crescita e bassa inflazione, da una impressionante capacità di assorbire nuovi occupati, da una ininterrotta corsa verso l'alto dei titoli azionari, e per di più da un bilancio pubblico passato dai disavanzi massicci degli anni ottanta e dei primi anni novanta ad avanzi sempre più consistenti. Risultati che fanno l'invidia dei governanti di tutto il mondo e che sono assurti a modello per le altre economie capitalistiche avanzate.

Nel caso della *new age* statunitense non avremmo peraltro a che fare con qualche stolido trucchetto ideologico dal debole contenuto economico, come fu per l'economia dell'offerta dei primi anni ottanta, e tantomeno con un qualche insondabile mistero di cui saremmo incapaci di rendere conto razionalmente. Al contrario, secondo i suoi fautori e propagandisti, che per la verità si incontrano numerosi a destra come a sinistra, esistono argomenti solidamente ben piantati per terra per spiegare lo stato di grazia dell'economia USA. L'incredibile capacità di inanellare risultati positivi troverebbe la sua origine in un mutamento strutturale talmente radicale da aver cancellato, per così dire, d'un colpo le vecchie leggi dell'economia a cui ci eravamo col tempo abituati, per proiettarci in uno scenario inedito, promettente o terrorizzante a seconda dei punti di vista, ma indubbiamente affascinante. La radice del miracolo statunitense risiederebbe in nient'altro che nella triplice (contro)rivoluzione a cui il capitalismo di quel paese si è sottoposto: la rivoluzione microelettronica e la rivoluzione globalizzante giunte a maturità negli anni novanta, anticipate e spinte dalla rivoluzione (neo)liberale dei primi anni ottanta.

Di che si tratti, è presto detto. Secondo il nuovo verbo, grazie alla svolta reaganiana e monetarista l'economia USA è stata soggetta negli anni ottanta alla doppia scossa di una rapida deregolazione e di una accelerazione nella apertura all'estero. Quando queste due forze – agevolate dalla detassazione regressiva, prima, e dal ritorno alla «finanza sana» nei conti dello stato, poi – si sono tradotte nella ripresa degli investimenti (con una quota crescente dei materiali legati all'informatica) e in un veloce progresso tecnico, ecco che si sarebbe prodotto quell'innalzamento della produttività del lavoro che avrebbe interrotto la tendenza alla riduzione da cui era affetta l'economia statunitense. La deregolazione ha significato anche, come è chiaro, ancor più ampia libertà di licenziamento, indebolimento dei sindacati, sostanziale mano libera alle imprese per imporre ai lavoratori

ulteriore mobilità e flessibilità, e implementare nuovi moduli organizzativi. Più elevata forza produttiva nei processi di lavoro e maggiore «concorrenzialità» nel mercato del lavoro, si sostiene, sono il motivo che dà ragione dell'«anomalia» recente per cui è ora possibile avere una crescita del reddito nazionale più elevata, accompagnata dalla conseguente riduzione del tasso di disoccupazione, senza alcuna accelerazione dell'inflazione, anzi sperimentando addirittura un rallentamento della dinamica dei prezzi. La buona (o cattiva, secondo i critici) novella che ci porterebbe la «nuova era» americana starebbe dunque nei nuovi paradigmi tecnologici e concorrenziali che le forze spontanee del mercato sarebbero in grado di sprigionare e imporre una volta che si accetti, come si può e si deve, l'ineluttabilità del *lasciar fare* all'interno come all'esterno. Semplice, no?

2 . Semplice, ma forse troppo facile. A gettare qualche salutare dubbio sulla ricostruzione appena ricordata del nuovo «miracolo» americano contribuiscono in modo intelligente, approfondito e, quel che è più meritorio, analiticamente solido, alcune pubblicazioni recenti: un libro francese opera di due autori di tradizione «regolazionista» come Anton Brender e Florence Pisani (*Le nouvel age de l'économie américaine*, Economica, Paris, 1999), un rapporto speciale per il Jerome Levy Economics Institute redatto da un post keynesiano, Wynne Godley, («Seven Unsustainable Processes. Medium Term Prospects and Policies for the United States and the World», Bard College, Blithewood, Annandale-on-Hudson, New York, 1999), e l'ultimo Rapporto IRS sul mercato azionario per il 2000, come di consueto coordinato da Giangiacomo Nardozi, un autore non insensibile a suggestioni schumpeteriane, che esce in questi primi giorni di marzo. A rendere più preziosi questi scritti contribuisce anche, ai miei occhi, il fatto che essi non fondano le loro argomentazioni più di tanto su alcune constatazioni, peraltro sacrosante. Mi riferisco alle seguenti:

(i) le proprietà «prodigiose» della «nuova economia» USA si sono manifestate in realtà soltanto negli ultimi 3-4 anni, con variazioni del PIL superiori al 4% e tassi di disoccupazione ridotti attorno al 4% (a partire da un tasso del 7% nel 1992);

(ii) calcolato sull'intero decennio degli anni novanta il tasso di crescita del PIL americano non ha affatto visto un innalzamento consistente e permanente (tra il 1991 e il 1999 la crescita media annua è stata del 3,2%, identica a quella sperimentata tra il 1971-78 e tra il 1981-89);

(iii) negli anni novanta, ad essere eccezionale non è tanto lo sviluppo degli Stati Uniti, quanto piuttosto la prolungata stagnazione dell'economia giapponese (con un crollo della crescita media annua del PIL dal 4,4% del 1971-78 e dal 4% del 1981-89 all'1,3% tra il 1991 e il 1999) e quella dei paesi europei dell'area della attuale moneta unica (scivolati dal 3,3% del 1971-78, al 2,4% del 1981-89, all'1,3% tra il 1991 e il 1999);

(iv) il più recente andamento molto positivo dell'economia statunitense non è affatto senza precedenti: basta riandare all'epoca «keynesiana» degli anni sessanta per trovare in quel paese un'analogia virtuosa e persistente coincidenza di alti tassi di crescita con bassi tassi di disoccupazione oscillanti attorno al 4%; persino migliori furono, in quell'arco di anni, le prestazioni degli altri paesi europei, per non parlare poi dei dati relativi al Giappone degli anni settanta e ottanta;

(v) il nuovo dinamismo economico degli Stati Uniti si accompagna ad una crescente diseguaglianza nella distribuzione della ricchezza e del reddito; lo stesso calcolo statistico dei disoccupati USA tutto è meno che al di sopra di ogni sospetto (su questi punti rimando al bell'articolo di Valentino Parlato nel numero zero).

Si tratta, come ho detto, di rilievi ineccepibili. Il pregio però dei lavori che qui segnalo sta nel *per se e re sul serio* la «nuova economia» che ci viene proposta dagli Stati Uniti: decostruendone gli elementi portanti; fornendone una interpretazione alternativa che dia conto dei suoi indubbi, sia pur temporanei e distorti, successi; e chiarendone la fragilità, che apre la strada a drammatiche prospettive di instabilità reale e soprattutto finanziaria, per l'economia americana come per le altre aree avanzate della Triade (le aree meno sviluppate del

pianeta, e quelle intrappolate in una povertà assoluta di giorno in giorno più grave, non hanno bisogno che gli siano ricordati i prezzi della *new age* americana, di cui in questo decennio hanno già pagato a più riprese e amaramente, i prezzi salati). Benché Brender-Pisany, Godley e il Rapporto IRS siano espressione di tradizioni diverse, la lettura che danno dell'esperienza statunitense mi sembra convergente, coerente e persuasiva. Prendendomi la responsabilità di una lettura «orientata» dei tre lavori, in cui certo non escludo di aggiungere del mio, questa lettura può essere riassunta nei termini che seguono.

**3.** Partiamo dal mito secondo cui la «nuova economia» americana segnalerebbe, con la sua inesausta corsa, la «fine del ciclo» e la «fine dell'inflazione». Brender e Pisany chiariscono bene come l'allungarsi della congiuntura positiva e il declino dei prezzi non sono affatto l'esito di un rinato capitalismo «puro» di libero mercato, ma il risultato della determinata, abile, e (il che non guasta) fortunata *politica* monetaria condotta da Alan Greenspan, governatore della Federal Reserve, con particolare successo dopo il 1995; una politica che, va aggiunto, è fatta di piccoli passi *discrezionali*, tutto il contrario della rigida adesione a regole fisse di cui si fa promotore il vecchio come il nuovo monetarismo. Al centro della visione della banca centrale statunitense sta la convinzione che alla crescita di quel paese contribuiscono potentemente tre fattori che si sono sempre più intrecciati negli ultimi anni: il ruolo internazionale del dollaro; la centralità di Wall Street per la finanza internazionale; la funzionalità diretta tra apprezzamento del corso delle azioni e livello elevato della domanda privata. Su questo ultimo punto tornerò più avanti. Per adesso, osserviamo che, una volta che nel 1995 il governo americano ebbe ottenuto garanzie sulle quote commerciali dal Giappone, la Fed, in combutta con il Ministro del Tesoro Rubin – espressione di quello che è stato definito il «complesso Wall Street - Tesoro-Fondo Monetario Internazionale» – ha potuto tranquillamente pilotare verso l'alto il corso del dollaro. Si è determinata così una pressione al ribasso sui prezzi per il minor costo delle importazioni, ulteriormente favorita dalla contemporanea tendenza al ribasso dei prezzi delle materie prime e del petrolio. In poche parole, una deflazione «importata».

Passiamo alla borsa. Greenspan aveva debuttato come governatore pochi mesi prima del crollo borsistico dell'ottobre 1987, quando il crollo dei titoli era stato di entità paragonabile a quello verificatosi nell'ottobre del 1929. In quell'occasione aveva saputo combattere le aspettative di crisi finanziaria e di stagnazione dell'attività reale con una potente iniezione «accomodante» di liquidità. Da questo vero e proprio *esperimento cruciale*, e da quel che avviene negli anni immediatamente successivi, Greenspan esce con la convinzione che la manovra del tasso di interesse a breve (in particolare, il tasso sui fondi federali) è efficace per stimolare o frenare la spesa in beni di consumo durevoli e gli investimenti residenziali, e, a seguire, (una volta verificati i possibili mutamenti dello stesso segno sul tasso di interesse a lunga) è in grado di determinare meno immediatamente conseguenze espansive o restrittive sugli investimenti in impianti e macchinari. Dal canto loro, i «mercati», osservata questa nuova prassi dell'autorità monetaria, si persuadono, e con ragione, che la Fed intende evitare a qualsiasi costo cadute drammatiche delle quotazioni delle azioni o rallentamenti eccessivi dell'attività reale: il che è confermato dal fatto che quando la banca centrale americana ha ritenuto di dover aumentare i tassi di interesse (a breve e a lunga) lo ha fatto in modo magari secco ma limitato nel tempo, e comunque fuori dalla rigidità estremistica propria dei banchieri centrali europei. Di conseguenza, gli operatori borsistici, fiduciosi nell'intervento «politico» attivo e tempestivo dell'autorità monetaria in caso di bisogno, rivedono vistosamente al ribasso il «premio al rischio» sull'investimento azionario: il che è *una* delle ragioni che spiega l'impetuoso rialzo a Wall Street, con i suoi effetti stimolanti su consumi e investimenti privati. Il premio al rischio, ricorda il Rapporto IRS, è caduto anche per un *altro* motivo, e cioè lo sviluppo dei fondi pensione, i cui aderenti richiedono nel lungo periodo un tasso

di rendimento reale elevato, e superiore a quello obbligazionario (sull'economia dei fondi pensione tornerò in un altro articolo). Una pretesa che per il momento è stata coltivata da governi e autorità monetarie, e che non è *ancora* stata soggetta a smentite. Vale la pena di osservare, a margine, che una politica monetaria «espansiva» di questo tipo in altri paesi quasi certamente finirebbe con l'essere accompagnata, presto o tardi, da una svalutazione della moneta che imporrebbe a un certo punto una inversione duramente «restrittiva» della politica monetaria. Quello che invece avviene negli Stati Uniti è l'opposto: una espansione vigorosa con rivalutazione sostenuta del dollaro, che aiuta a «frenare» eventuali eccessi inflazionistici, riducendo il ritmo di crescita delle esportazioni. D'altronde, proprio mentre a metà degli anni novanta l'economia «domestica» degli Stati Uniti procede velocemente, la stessa crisi internazionale (dal Messico nel 1995, alla lunga onda della crisi asiatica che si prolunga dall'ottobre 1997 ai primi mesi del 1999) retroagisce favorevolmente sulla continuazione della crescita USA. Non vi è nulla di paradossale in ciò: la compressione delle esportazioni verso l'Asia, la prosecuzione della rivalutazione del dollaro, la fuga dei capitali dalle aree a rischio verso la «qualità» di cui Wall Street sembra la garanzia più certa, esercitano il loro effetto calmieratore sui prezzi e sugli eccessi di una crescita reale che altrimenti potrebbe deragliare, e sostengono il corso delle azioni alla borsa di New York. La fiducia in Greenspan, garante del nuovo *sogno americano*, è ulteriormente convalidata dal pragmatismo e dalla tempestività con cui la Fed reagisce tra agosto e settembre del 1998 al rischio di un contagio globale della crisi finanziaria internazionale, con tre riduzioni in successione dei tassi di interesse nel giro di pochi giorni che fanno abortire le avvisaglie di un crollo a Wall Street, e rilanciano la speculazione.

4. È evidente che il cuore della crescita americana sta nel legame politica monetaria-«bolla» speculativa nel mercato azionario-spesa privata. Prima di vedere in che modo operi questo meccanismo, è opportuno restare ancora sul libro di Brender-Pisany per comprendere come vi viene chiarito il fenomeno della «disinflazione». Una volta che – per abilità, ma anche per l'intervento felice del caso – l'inflazione effettiva ha iniziato a declinare, si riducono le aspettative di inflazione, e quindi anche l'aumento effettivo e atteso dei salari. Contemporaneamente, nonostante la velocità notevole a cui corre oramai l'economia americana, la capacità produttiva inutilizzata cresce. Ciò è dovuto ai nuovi caratteri della concorrenza, e al massiccio sforzo di investimento reale degli Stati Uniti negli anni novanta, dopo molti anni di stagnazione di questa componente della domanda. Disinflazione importata, capacità inutilizzata elevata, basse attese di aumento dei salari e dei prezzi, attacco al lavoro sul mercato del lavoro e all'interno dei processi produttivi. Ecco spiegato il «miracolo» della crescita senza inflazione, con la depressione dei salari e con le imprese americane che si guardano bene dall'aumentare i loro margini di vendita. «Non c'è affatto bisogno – scrivono Brender e Pisany – di fare appello al progresso tecnico per spiegare il comportamento non abituale dei salari dalla metà degli anni novanta», cioè il fatto che ora ad ogni dato saggio di crescita del prodotto reale il saggio di aumento dei salari (e quindi il saggio di aumento dei prezzi) è più basso. Non è la forte crescita della produttività, ma la *debole* crescita dei *salari*, a dar conto dell'andamento favorevole alla competitività USA del costo del lavoro per unità di prodotto. Che ne è allora del tanto decantato incremento della produttività negli Stati Uniti? Sul terreno statistico la ripresa del tasso di crescita della produttività è ben povera cosa, e troppo recente (dall'1% del 1989-95 al 2,3% tra il 1996 e il 1999: un'impennata che è troppo correlata alla crescita della domanda e del reddito per non far sospettare che sia questa la causa, piuttosto che il progresso tecnico), per dargli troppo credito. Qui però la risposta dei *new agers* di destra e di sinistra è pronta: le statistiche sottostimerebbero la crescita americana, in generale, e la crescita della produttività legata alle nuove tecnologie, in particolare. È vero che la quota degli investimenti non residenziali sul PIL è salita dal 9% del

1992 a oltre l'11% a fine decennio; che di questo aumento larga parte (l'8% sul PIL) è ora dovuta a investimenti in macchinari e impianti; e che più di un terzo di questi ultimi è ormai classificabile come «informatica e telecomunicazioni». D'altra parte, la vera rivoluzione informatica, osservano Brender e Pisany, è quella degli anni settanta, quando valevano più o meno gli stessi rapporti relativi di oggi tra le diverse componenti dell'investimento. Negli anni più recenti, l'accelerazione della crescita dell'investimento in informatica è dovuta piuttosto alla inarrestabile caduta libera dei prezzi. Certo, rimane vero che mai come oggi il numero di calcolatori per lavoratore è stato così elevato: nondimeno, la produttività per addetto è *caduta* dal 3% degli anni sessanta all'1% degli anni novanta, salvo gli ultimissimi anni, che attutiscono più che invertire la tendenza. Più che a insufficienza delle statistiche, questo risultato sembra dovuto ad una serie di *fatti*: che i riscontri favorevoli all'aumento della produttività sono estremamente concentrati (in particolare nel settore dei computer) e che le capacità di diffusione dei guadagni di produttività legati alle nuove tecnologie sono molto differenziate per settore; che i macchinari informatici hanno vita economica incredibilmente corta; e che l'effettivo sviluppo di una economia dell'informazione dipende da una crescita della domanda legata a innovazioni di prodotto che sono in larga parte ancora di là da venire. Una ricerca della Brookings Institutions sulla «rivoluzione dei computer» conferma che il contributo dell'informatica alla crescita reale americana è a tutt'oggi minimo (da 0,15% a 0,3% del PIL). Sembra sensato allora affermare, con Robert J. Gordon, che è all'opera un meccanismo inverso: sono i *bassi* salari che spingono molte imprese ad assumere *più* lavoratori, il che spinge ulteriormente verso il *basso* la produttività dell'economia americana. Per quanto possa apparire strano, il «miracolo dell'occupazione» negli Stati Uniti ha una risposta controcorrente, di cui si può dare una versione più «s sofisticata» e una più «elementare». La risposta sofisticata è questa: negli USA, benché l'investimento in rapporto al PIL sta crescendo, il rapporto tra stock di capitale e PIL (la «produttività» del capitale) si sta riducendo, e l'obsolescenza di questo stock di capitale sempre meno «produttivo» e quindi il suo rimpiazzo sono sempre più rapidi; per di più, le ore lavorate americane sono esplose verso l'alto, il che ovviamente abbatte ulteriormente le unità di capitale per ora lavorata. La risposta elementare è dunque: negli Stati Uniti l'occupazione cresce a ritmi vertiginosi (11 milioni di nuovi occupati tra il 1993 e il 1998, mentre l'Europa è rimasta sostanzialmente stazionaria) non perché l'economia americana sia sempre più produttiva, ma perché lo è sempre *meno*. E vi è qui, si badi, una assoluta *continuità* con la prestazione a cui l'economia americana ci ha abituato nel secondo dopoguerra, con 75 milioni di nuovi occupati dal 1950, ad un ritmo annuale di 1,5 milioni l'anno.

5. Veniamo a questo punto al meccanismo principe della *new economy*, l'interazione tra corsi azionari (su cui, si è visto, incide la politica monetaria della Fed) e decisioni private di spesa, tanto per consumi che per investimenti. Per i suoi apologeti, il buon andamento di Wall Street non segnala alcuna sopravvalutazione dei titoli: le azioni salgono perché si sarebbe innalzato in modo permanente il tasso di crescita dei profitti attesi. Secondo Godley e secondo i ricercatori raccolti attorno a Nardozi le cose stanno diversamente. Il rapporto tra prezzi dei titoli e utili delle società quotate in borsa è, secondo il rapporto del Levy Institute come secondo il Rapporto IRS, sopravvalutato per una entità storicamente ineguagliata, superiore persino a quella della «bolla» esplosa nel 1987: le stime di Godley di un eventuale aggiustamento oscillano tra il 48% e il 63%. Nel frattempo, però, la ricchezza *finanziaria* detenuta dalle famiglie si è più che triplicata dal 1994, ed ha raggiunto un valore dalle 5 alle 6 volte il reddito reale annuale; in particolare, il rapporto tra ricchezza *azionaria* delle famiglie e il loro reddito disponibile ha ripreso a crescere in modo consistente dalla metà degli anni novanta. Ciò determina quello che in economia è noto come un *effetto ricchezza* sul consumo: le famiglie, sentendosi più ricche sulla base della rivalutazione della loro ricchezza «cartacea», sono

prese da una vera e propria «euforia del consumatore» e acquistano di più, in particolare per beni di consumi durevoli e per abitazioni. La propensione al consumo delle famiglie si è spostata verso l'alto, dal già elevato livello a cui era giunta prima della metà degli anni novanta, il 95%, sino a raggiungere e superare il 100% negli ultimi due-tre anni, il che significa che i consumi privati *eccedono* il reddito disponibile dei consumatori, determinando un risparmio *negativo*. Ancora una volta, questi fenomeni si concentrano nell'arco di pochi anni, tra il 1997 e il 1999. Non ci vuole molto a capire che, se e quando si verificherà una non temporanea inversione dei corsi azionari e lo sgonfiamento del castello di «carta», ciò finirà con il mutare drasticamente e rapidamente le scelte di consumo delle famiglie statunitensi.

L'esplosione della borsa determina anche un effetto positivo sugli investimenti privati, in quanto il maggiore valore azionario, rispetto a un costo dato di rimpiazzo del capitale, favorisce l'acquisto di nuovi beni capitali. La ripida ascesa della domanda privata per consumi e per investimenti, che incrementa i profitti delle imprese, retroagisce favorevolmente sulla borsa, e dà luogo a un circolo (temporaneamente) virtuoso. Bisogna peraltro evitare l'errore di pensare che la salita dei corsi azionari si accompagni a un contemporaneo accresciuto ricorso delle imprese al collocamento dei titoli come fonte di finanziamento.

Le cose stanno all'opposto (come peraltro aveva già documentato un paio d'anni fa un bel libro di Doug Henwood, *Wall Street*, Verso, London, seconda edizione, 1999): semmai, le imprese – con l'eccezione di quelle piccole, nuove ed innovative, il cui ricorso alla borsa è stato largamente premiato negli ultimi anni – hanno sfruttato la felice congiuntura borsistica per una gigantesca operazione di riacquisto delle proprie azioni. Ad aumentare è stato non il capitale proprio, ma il *debito* (attraverso le emissioni obbligazionarie e, ancor di più, il ricorso all'indebitamento *bancario*). Il rapporto tra debito e capitale proprio si è impennato verso l'alto, e come conseguenza le imprese sono ora dipendenti *più di prima* dal settore bancario e dalle variazioni inattese del tasso d'interesse.

Quanto i caratteri assunti da questa «nuova economia della borsa» siano pericolosi lo si può misurare guardando alla situazione macroeconomica sia dal lato della domanda che dal lato dei rischi di instabilità finanziaria. Dal primo punto di vista, è evidente che l'economia mondiale, con il Giappone in stagnazione e l'Europa occidentale che stenta nella sua ripresa, non precipita nella crisi da realizzo in quanto c'è un *acqui-rente di ultima istanza*, gli Stati Uniti, con il loro disavanzo crescente nelle partite correnti, che si avvicina al massimo storico del 4% in rapporto al PIL. Il che significa, peraltro, che, con il loro poderoso avanzo nei conti pubblici – avanzo, sia detto di sfuggita, che è in buona parte la conseguenza della crescita della domanda e del reddito, e non viceversa, come ci vogliono far credere i solerti importatori nostrani del modello americano – gli USA non possono contare né sulla domanda estera né sulla domanda pubblica. Possono contare soltanto sulla domanda privata, e su una domanda privata in eccesso rispetto al reddito disponibile: si aggrava così nel tempo la dipendenza dell'economia «globale» dall'andamento di Wall Street (e dall'abilità e dalla fortuna di Greenspan), che sono le uniche «garanzie» che la spesa privata possa continuare ad eccedere sistematicamente e «virtuosamente» il reddito. Che però l'economia americana possa veder crescere il risparmio negativo a questi ritmi per i prossimi 5-10 anni creerebbe, questo sì, una situazione assolutamente inedita, oltre che esplosiva, e costituisce una scommessa molto dubbia. Che il deterioramento della qualità del credito bancario e l'affollarsi delle situazioni di rischio non determinino situazioni temporaneamente fuori controllo negli Stati Uniti – dando luogo, è chiaro, non ad una nuova «grande crisi», ma ad una prolungata stagnazione dell'economia americana, e ad una fase di drammatica instabilità dell'economia mondiale – è atto di fede da lasciare ai credenti della «nuova economia». Personalmente, appartengo a quelli che ritengono che ci sia un metodo nella follia dei mercati finanziari «impazziti». Il fatto che l'esplosione delle contraddizioni della crescita americana non avverrà in un vuoto di intervento e conflitto politico non significa d'altra parte alcuna garanzia che

tale intervento o gli esiti di tale conflitto siano tali da evitare il peggioramento della situazione economica, e tanto meno l'imbarbarimento del degrado sociale.

Un quadro del genere ha forse qualche conseguenza anche sulla discussione politica che ha avuto corso su queste pagine a partire da un articolo di Fausto Bertinotti in cui si riprendeva l'idea di Claudio Napoleoni che componente essenziale di una politica riformatrice sarebbe la capacità di imporre «dal basso» un *vincolo interno* che spinga e orienti ad una politica di cambiamento strutturale «dall'alto», che non può mai ridursi per la sinistra al risanamento finanziario e alla modernizzazione ma deve per lo meno alludere ad un nuovo modello di società. Nella situazione presente quello di Napoleoni può sembrare un discorso di *utopia*. E in effetti, mi sembra, due sono gli atteggiamenti possibili su questo tema tra i collaboratori di questa rivista. Quello di chi privilegia l'aspetto di spinta sociale sul terreno del salario e dell'orario di lavoro a scapito di un disegno organico di politica economica che sarebbe senza basi materiali e prematuro; e quello di chi segnala l'illusorietà e l'impotenza di lotte molecolari separate e frammentate, qualora non vengano riunificate da un disegno politico complessivo. Io credo che da questo dilemma non si esca, allo stato delle cose. Non si esca, per meglio dire, *se* non si tiene conto di quella componente essenziale del discorso di Napoleoni (e, prima ancora, di Marx) che è la tendenza alla *crisi* che è immanente al capitale. Sono i tempi e i modi della crisi del nuovo modello di capitalismo che abbiamo di fronte che possono e debbono trovarci pronti a *riunificare* lotta sociale e sbocco politico: perché se non saremo pronti, è più facile che la crisi abbia uno sbocco di destra, che non che la crisi non abbia luogo.