

Il capitalismo manageriale e la nuova centralità del potere sociale

Abstract: Capitalism, in order to reproduce itself, must allocate more and more resources to the enhancement of the wealth already produced, rather than to increasing productive investments. The strategies for absorbing the surplus range from the reduction of supply to the creation of waste, from public spending to financialization. With the prevalence of these strategies, capitalism renounces to the maximum possible economic expansion in favour of its maximum expansion on society. It is a change that has consequences for environmental issues. The model of pure capitalism, in which the entire surplus is directed towards growth, is ecologically unsustainable. In today's historical capitalism, the goal of economic growth remains important, but it falls within that of increasing social power. Whether this is good or bad news for our biosphere will be discussed in other Chapters. Here we analyze the novelty.

Premessa

La seconda legge della termodinamica, che dimostra l'elevarsi irreversibile dell'entropia nell'universo, ha occupato, fin dagli scritti di Nicholas Georgescu-Roegen, un posto cruciale negli studi su economia e ambiente naturale. Tra l'altro, essa consente di inquadrare nei suoi termini più generali la relazione tra un (qualsiasi) sistema e un (qualsiasi) ambiente. *Ogni* sistema vitale si organizza mediante scambi (di energia-materia o di informazione) con l'ambiente; questi scambi provocano un aumento entropico nell'ambiente, per consentire, all'interno del sistema, di mantenere un livello costante di entropia, o addirittura di ridurlo. In breve: pur essendo positiva la variazione di entropia globale (sistema + ambiente), e quindi pur crescendo il disordine dell'universo, nel sistema l'ordine può riprodursi.

Il significato epistemologico della seconda legge è fondamentale: si illude chi pensa che un (qualsiasi) sistema sia in grado di funzionare in maniera auto-contenuta. Ad esempio, l'*economicismo* sbaglia quando arresta l'analisi dei sistemi mercantili ai confini dei mercati stessi; sbaglia, in quanto nessun mercato può vivere senza un ambiente non-mercantile. Ma il significato della legge va inteso anche in chiave non-riduzionistica: ad esempio, l'*ecologismo* sbaglia quando tenta di proiettare la termodinamica sulle attività umane, per darne una diretta

Nicolò Bellanca, University of Florence, Italy, nicolo.bellanca@unifi.it, 0000-0002-3809-3455
Luca Pardi, CNR-IPCF, Institute for Chemical-Physical Processes, Italy, luca.pardi@pi.ipcf.cnr.it, 0000-0002-6870-1490

FUP Best Practice in Scholarly Publishing (DOI 10.36253/fup_best_practice)

Nicolò Bellanca, Luca Pardi, *Il capitalismo manageriale e la nuova centralità del potere sociale*, pp. 69-91, © 2020 Author(s), CC BY 4.0 International, DOI 10.36253/978-88-5518-195-2.08, in Nicolò Bellanca, Luca Pardi, *O la capra o i cavoli. La biosfera, l'economia e il futuro da inventare*, © 2020 Author(s), content CC BY 4.0 International, metadata CC0 1.0 Universal, published by Firenze University Press (www.fupress.com), ISSN 2704-5919 (online), ISBN 978-88-5518-195-2 (PDF), DOI 10.36253/978-88-5518-195-2

spiegazione; sbaglia, in quanto un sistema economico può scambiare con molteplici ambienti, taluni biologici, altri sociali.

Questo libro cerca di contrastare le due forme appena menzionate di distorsione scientifica: quella che vuole delucidare i fenomeni umani unicamente esaminando i sistemi umani (come fa l'economicismo), e quella che si propone di ridurre la dinamica dei sistemi umani a leggi naturali (come fa l'ecologismo). Per combattere questi orientamenti, occorre esaminare, di volta in volta, la peculiarità dei nessi tra un certo sistema (biologico o umano che esso sia) e un certo ambiente (biologico o umano che esso sia).

Questo capitolo si sofferma sullo scambio tra il sistema capitalista e il suo ambiente *sociale*; su come tale scambio crei un surplus *economico* e su come quest'ultimo venga utilizzato dal sistema per mantenerne l'ordine. Al riguardo, esso distingue tra un modello *puro*, in cui il sistema capitalista dispone di un ambiente strettamente mercantile e può quindi espandersi senza freni, e un modello *storico*, in cui il medesimo sistema dialoga con un ambiente sociale ed uno naturale che poggiano su logiche differenti. Il modello puro è una pietra di paragone, del tutto irrealistica, che aiuta ad analizzare meglio il carattere storicamente specifico della relazione tra capitalismo e ambiente.

Il surplus da produrre e il surplus da assorbire

Per lungo tempo, in medicina è stata diffusa la pratica del salasso. Si sosteneva che il corpo umano produce un eccesso di sangue, il cui flusso occorre riequilibrare periodicamente mediante un prelievo. Si toglieva parte del sangue per consentirne la sana circolazione. Nel funzionamento del capitalismo accade qualcosa di simile. Si forma un grande ammontare di surplus, che andrebbe reinvestito per allargare sempre più l'economia. Ma gli investimenti aumentano la produzione di merci, che richiede un'accresciuta domanda in grado di acquistarla. Troppo sangue/surplus circola nel corpo economico. Occorre prelevarne una parte per creare nuovi sbocchi di mercato che bilancino la maggiore offerta. Per riprodursi, il capitalismo deve salassare sé stesso: è questo il fenomeno che andiamo ad illustrare.

Il surplus economico è la differenza tra il prodotto sociale complessivo e i costi socialmente necessari per produrlo. Più esattamente, esso è l'insieme di beni che rimane del prodotto sociale annuo, detraendo ciò che occorre a reintegrare le scorte iniziali di mezzi strumentali e i beni di sussistenza per i lavoratori impegnati nei processi produttivi. In un modello di capitalismo *puro* basato sulle sole classi dei lavoratori salariati e dei capitalisti, il surplus è eguale alla somma dei profitti e degli interessi – le due forme di guadagno economico dei capitalisti – e viene totalmente reinvestito per accrescere la ricchezza.

Tuttavia, nella situazione concreta dei capitalismo *storici*, il surplus può difficilmente essere assorbito dal normale flusso di consumi e investimenti privati. Per un verso, i consumi dei lavoratori non si discostano molto dal livello storicamente determinato di sussistenza, mentre quelli dei capitalisti possono

Riprendendo il tema della *Prefazione*, il concetto di surplus costituisce un legame tra questo capitolo e i precedenti. Il surplus *energetico* (o energia netta) è definito in generale come la quantità di energia rimasta dopo che i costi di ottenimento dell'energia sono stati contabilizzati. Invece il surplus *economico*, come abbiamo appena scritto, è la differenza tra il prodotto sociale complessivo e i costi socialmente necessari per produrlo. La capacità di estrarre un surplus energetico dal flusso solare o dalle scorte terrestri, costituisce la condizione necessaria, sebbene non sufficiente, del surplus economico. Alcuni studi hanno documentato che la crescita economica si è verificata come conseguenza di (o almeno è altamente correlata con) l'aumento del tasso di sfruttamento dell'energia e delle altre risorse biofisiche (interne o importate). Il miglioramento del rapporto risorse energetiche/numero di persone, permette di creare il surplus energetico ed è alla base del surplus economico. Le due forme di surplus sono connesse, ma non sovrapposte, tantomeno coincidenti. Ciò in quanto il sistema capitalista *si relaziona distintamente con più ambienti*: con quello naturale, dal quale trae il surplus energetico, e con quello sociale, da cui estrae il surplus economico.

riguardare beni di lusso, ma sono limitati dalla ridotta consistenza numerica di questa classe. Per l'altro verso, gli investimenti privati sono ambivalenti: elevano la domanda effettiva, ma innalzano altresì la capacità produttiva, rendendo così inadeguata la domanda effettiva alla quale hanno contribuito.

Il sistema economico si trova dunque periodicamente in una situazione nella quale troppo surplus viene generato, relativamente alle opportunità di realizzarlo sui mercati per assicurare la riproduzione allargata del sistema medesimo. Di fronte a questa difficoltà, una parte rilevante del surplus cambia natura e destinazione: anziché essere reinvestita per espandere l'economia, essa viene impiegata nel tentativo di allineare l'offerta alla domanda, l'accumulazione della nuova ricchezza al suo assorbimento. Nell'evocativo linguaggio di David Harvey, il *valore* può equilibrarsi soltanto con l'*anti-valore*.

Per cogliere bene questo fenomeno, dividiamo l'economia in tre sezioni. Mettiamo nella sezione I le attività necessarie a riprodurre l'economia così com'è: in questa sezione non si forma surplus. La sezione II abbraccia le attività finalizzate all'espansione produttiva: in esso il surplus viene usato esclusivamente per l'accumulazione del capitale, ovvero per la crescita economica. Infine, nella sezione III il surplus è impiegato per la valorizzazione del capitale accumulato nella sezione II. In quest'ultima sezione si procede mediante quattro strategie che (1) riducono l'offerta (grazie alla capacità produttiva inutilizzata, alla disoccupazione e alla sottoccupazione), (2) innalzano la spesa pubblica (inclusa quella militare), (3) espandono la spesa di *spreco* (per marketing e pubblicità, nonché per beni di lusso e di status) e (4) finanziarizzano l'economia. (La sezione III, peraltro, non scioglie, bensì soltanto attenua, la contraddizione tra formazione e assorbimento del surplus. Ad esempio, la contrazione dell'offerta avviene anche mediante la disoccupazione e la sottoccupazione. Ma ciò, riducendo il potere d'acquisto dei lavoratori, abbassa la domanda e quindi acuisce su un lato del mercato la contraddizione che prova a risolvere sull'altro lato). In breve, il surplus della sezione III è sottoutilizzato o inutilizzato, per non espandere troppo

l'offerta, oppure è impiegato per allargare la domanda in grado di pagare. Esso rimane *potenziale*, in quanto viene generato ma non reinvestito.

Cosa sono gli *sprechi* sociali? Le comparazioni tra ciò che esiste e ciò che sarebbe ragionevole sono state effettuate comunemente fin dagli economisti classici. Questo metodo di paragone procede costruendo il modello del capitalismo puro e trattando come "sprechi" le attività che non rientrano in esso. Poiché il capitalismo puro ha, quale unico fine, l'accumulazione del capitale, tutte le risorse che non vanno ad alimentare l'accumulazione sono sprechi.

Se tutto il surplus delle sezioni II e III fosse impegnato nell'espansione economica, la crescita potenziale coinciderebbe con quella effettiva e la sezione III rientrerebbe nella II. Invece il surplus della sezione III serve ad assorbire quello prodotto dalla sezione II e non è finalizzato alla crescita, bensì a mantenere in equilibrio il sistema. Quindi il surplus di III misura lo scarto tra la crescita *effettiva*, quella che si ottiene con il solo surplus di II, e la crescita *potenziale*, quella che avremmo usando sia il surplus di II che quello di III. Questo scarto manifesta una contraddizione strutturale del capitalismo: il sistema economico crea surplus/sangue, che occorre salassare per consentirne la valorizzazione. Una parte del surplus serve ad assorbire l'altra parte, la spinta all'accumulazione diminuisce e il tasso di crescita dell'economia rallenta.

La separazione tra la sezione II, nella quale il surplus viene reinvestito per la crescita economica, e la sezione III, in cui il surplus è impiegato per allargare i mercati, non è sempre netta. Prendiamo l'enorme aumento dei costi di vendita: differenziazione e rapida obsolescenza del prodotto, diversificazione del marchio, pubblicità, confezione del prodotto e simili. Questi costi di circolazione riducono i margini di profitto dell'impresa, ma sono necessari per cercare sbocchi di assorbimento del surplus. È questo un caso nitido: il surplus viene assorbito appesantendo i costi complessivi del prodotto. Invece il caso della spesa pubblica è ambivalente. Essa per un verso (con gli investimenti in infrastrutture, ad esempio) contribuisce al processo di accumulazione del capitale, e dunque accresce il surplus, mentre per l'altro verso (con la spesa sociale, ad esempio) deve impegnarsi in attività che alimentino il consenso e la legittimazione sociale, sottraendo il surplus da destinazioni di investimento. Ne segue che soltanto una parte (sostanziosa) della spesa pubblica sottrae il surplus all'ulteriore accumulazione, e che soltanto quella parte entra nella sezione III.

Qui l'analogia tra riproduzione capitalistica e pratica del salasso s'interrompe. Infatti, perfino il più accanito seguace di Ippocrate o di Galeno si sarebbe limitato a estrarre dalle vene del suo paziente soltanto una frazione del sangue disponibile. Al contrario, nel capitalismo attuale la sezione III supera di molte volte la grandezza della sezione II. Per spiegare perché succede, consideriamo il surplus della sezione II. Le attività economiche che lì si svolgono comporta-

no dei costi. Una volta sostenuti tali costi, ciò che avanza, il surplus appunto, è reinvestito per ottenere un ulteriore surplus, ossia per effettuare attività che, sottratti i costi, lasciano un ulteriore avanzo. Nella sezione II abbiamo dunque un surplus che genera altro surplus.

Volgiamoci adesso al surplus della sezione III. Anch'esso, ovviamente, nasce da attività che comportano dei costi; ma viene impiegato in attività che, oltre ad essere onerose, non generano un ulteriore surplus: creare impianti produttivi e non usarli è oneroso, così come è oneroso lasciare disoccupata o sottoccupata una parte della forza lavoro; pagare le imposte, o aumentare il debito pubblico, per finanziare la spesa pubblica è oneroso; spendere in beni che, nel capitalismo puro, nessuno pagherebbe (marketing, pubblicità, differenziazione esagerata dei beni) è oneroso; infine è oneroso il "denaro in avanzo", cioè il potere d'acquisto su merci che ancora non esistono, che sta alla base della finanziarizzazione, perché esso è un rapporto debitorio che va saldato con gli interessi o con oneri non economici, che arrivano fino alla sottomissione schiavistica.

Pertanto, il surplus della sezione II costa nel percorso della propria formazione, ma poi, quando viene investito, può guadagnare. Invece il surplus della sezione III costa due volte: quando viene prodotto, e quando viene "bruciato" per assorbire quello della sezione II. Un modo diverso di esprimersi consiste nell'annotare che il surplus di III ha un rendimento minore del surplus di II, in quanto deve affrontare maggiori costi. Ne segue che, per bilanciare un determinato saggio di crescita della sezione II, la sezione III deve crescere ad un saggio più rapido. Ciò porta, sul lungo periodo, la sezione III ad una grandezza maggiore di quella della sezione II.

Esistono inoltre ragioni specifiche che qui soltanto menzioniamo, rimandando la loro giustificazione alla bibliografia. 1) La spesa pubblica fornisce servizi che in parte significativa hanno una produttività stagnante, mentre le attività promosse nell'ambito della sezione II hanno di solito una produttività in aumento; quindi, in termini relativi, la spesa pubblica è più onerosa. 2) La spesa dedicata agli sprechi sociali non ha, per sua natura, un limite: come osservava Keynes, i bisogni relativi di ciascuno si alzano senza soluzione di continuità, man mano che crescono quelli del suo gruppo di riferimento. 3) La finanziarizzazione è pure priva di limite, poiché il suo meccanismo-cardine è la leva finanziaria, grazie alla quale un modesto capitale può moltiplicarsi quasi all'infinito. Grazie a queste tre ragioni, si rafforza la spinta alla dilatazione della sezione III.

Il capitalismo classico e il capitalismo maturo

Ogni società umana è un reticolo di poteri organizzati che derivano da molteplici fonti: politica, ideologica, militare ed economica. L'insieme di queste quattro forme compone il "potere sociale". Il capitalismo *puro* è il modello teorico in cui il surplus economico viene appropriato da chi detiene il controllo delle organizzazioni economiche, e in cui il potere sociale spetta a chi si appropria del surplus economico. In altre parole, esso è l'idealtipo di una società nella

quale prevale la fonte economica del potere: massimizzare il profitto coincide con l'espansione della ricchezza accumulabile; a sua volta, essendo una società nella quale tutto passa dai mercati, massimizzare il capitale equivale a disporre di un potere universale, in grado di intervenire in qualsiasi sfera istituzionale.

Questo modello, attribuibile a Karl Marx, tende ad apparire inadeguato quanto più si allarga la divaricazione tra il surplus della sezione II e quello della sezione III (tra il surplus effettivo e quello potenziale). Con tale divaricazione, la centralità del potere economico s'indebolisce e occorre ripensare quali sono i connotati strutturali del capitalismo. È il problema che andiamo a discutere.

Il potere è la capacità relazionale di produrre effetti su altri: qualcuno, per favorire i suoi valori e interessi, può influenzare asimmetricamente le decisioni altrui, con la coercizione (o la minaccia credibile di essa) oppure con la persuasione. Il potere *ideologico* deriva dall'esigenza di trovare significati ultimi alla vita, di condividere norme e valori e di partecipare a pratiche estetiche e rituali; quello *economico* deriva dall'esigenza di estrarre, trasformare, distribuire e consumare risorse naturali; quello *militare* è l'organizzazione sociale della violenza concentrata e letale; infine, quello *politico* è la regolamentazione centralizzata e territoriale della vita sociale.

Distinguiamo tre fasi evolutive del sistema socio-economico della nostra epoca. Il "capitalismo classico", che prevale all'incirca dalla fine del XVIII secolo all'ultimo quarto del XIX, si basa sulla proprietà privata delle imprese e sulla competitività dei mercati. Le imprese più diffuse appartengono a chi le dirige: costui controlla l'intero processo economico, dal momento in cui esso viene finanziato, alla fase produttiva, fino alla vendita dei beni finali. Inoltre, le imprese competono numerose, nessuna gode di un sistematico vantaggio di potere sulle altre e ad avvantaggiarsi è quella che riesce ad innovare.

Il "capitalismo maturo" inizia negli ultimi decenni del XIX secolo e giunge fino ad anni recenti. Ha, come forma dominante d'impresa, la società per azioni gigante o *giant corporation* o corporazione oligopolistica, che copre una quota importante della produzione di un'industria, e che spesso è allo stesso tempo conglomerata (opera in parecchie industrie) e multinazionale (opera in molti paesi); essa è in grado di controllare i prezzi, il livello dell'output e quello degli investimenti.

Disponendo di ampie risorse e di una posizione strategica sul mercato, l'oligopolio tende ad effettuare le proprie scelte su un orizzonte temporale più esteso, rispetto a quello considerato dall'impresa minore. In particolare, esso riduce l'assunzione dei rischi, lasciando che siano gli investimenti pubblici e gli imprenditori individuali a sperimentare le innovazioni e ad aprire nuove industrie; quando le sperimentazioni hanno successo, interviene rilevando i brevetti e i diritti di proprietà intellettuale, nonché acquisendo le imprese minori che hanno aperto la strada.

L'oligopolio tende a mantenere alta la propria redditività erigendo barriere all'ingresso delle industrie in cui opera; ciò limita le occasioni d'investimento per le altre imprese, accentuando la tendenza alla sovraccumulazione. Si aggiunga che l'enorme concentrazione di risorse economiche in poche *corporation* facilita l'organizzazione degli interessi imprenditoriali e la loro influenza sulla politica; ciò contribuisce ad una distribuzione del prodotto in cui la quota del profitto cresce a scapito di quella del lavoro, e anche questo aspetto rafforza la sovraccumulazione. Infine, di solito un'unità maggiore di capitale è in grado di accumulare proporzionalmente più di un'unità minore; ciò avviene in forza delle economie di scala e di scopo, ma pure per l'assorbimento o la fusione di molte imprese minori in quelle giganti, nonché per la spinta da parte del sistema creditizio e finanziario a centralizzare i capitali.

Con le economie di scala, l'impresa riduce i costi unitari distribuendo i costi fissi su una produzione più ampia. Con le economie di scopo, l'impresa abbassa i costi unitari producendo congiuntamente più beni (ad esempio, energia e calore).

L'oligopolio è un *big player* che non agisce più unicamente sul mercato, che s'impegna a contrattare la propria posizione anche in altre sfere istituzionali e che progetta strategie con più dimensioni e obiettivi. In breve, la grande impresa appare come un soggetto che cerca di conquistare, mantenere, allargare il proprio ambito di potere nel complessivo sistema sociale.

Questa immagine viene modellizzata dagli economisti nelle più importanti teorie degli anni 1940-1970. La grande impresa capitalista è concepita come un'organizzazione che dispone di un potere di mercato ed è analizzata come una coalizione di gruppi eterogenei: lavoratori, proprietari, manager, fornitori, clienti, banche, esattori delle imposte. Questi gruppi perseguono obiettivi differenti, talvolta tra loro conflittuali. I proprietari posseggono le azioni e nominano il consiglio di amministrazione, che a sua volta nomina i top manager. Essi coltivano l'obiettivo della massimizzazione del profitto, in particolare mediante il maggior guadagno in conto capitale, ossia il maggior incremento nel prezzo di mercato delle azioni.

Invece i top manager – tra cui spicca il CEO (*Chief Executive Officer*) – governano l'impresa, prendendo le decisioni strategiche e controllando le informazioni più sensibili. I loro obiettivi includono gli stipendi percepiti, la posizione sociale raggiunta, il potere personale e la sicurezza del posto. Essi, come amministratori e organizzatori delle grandi imprese oligopoliste, godono di margini di discrezionalità, purché riescano ad assicurare una performance aziendale che, mantenendo alto il prezzo delle azioni, renda difficile la scalata all'impresa; un saggio di crescita dell'impresa che le consenta almeno di non indebolire la posizione competitiva e la forza contrattuale *rispetto* alle imprese rivali; e un livello

di profitto “accettabile” agli azionisti (se gli azionisti non realizzano un profitto “accettabile”, propendono per la vendita delle loro quote azionarie, oppure per un voto che conduca al cambiamento della dirigenza d’impresa).

Ma non basta. I top manager, per espandere la propria discrezionalità, tendono a ingrandire l’impresa che dirigono: «il dirigente della *corporation* ha potere in virtù della sua posizione di autorità in un’impresa che è essa stessa potente. Il suo potere è un prodotto della sua posizione invece che di ricchezza personale. Potere in questo caso significa autorità sui subordinati, controllo della destinazione di larghe risorse, e grande influenza in persone e vicende esterne all’impresa. La *corporation* è un veicolo attraverso il quale il potere viene detenuto ed esercitato. [...] Il potere così conferito aumenta con la dimensione dell’impresa. Qui si può trovare una spiegazione importante della tendenza di molte imprese a diventare più grandi, anche se a volte la profittabilità di questa espansione è seriamente discutibile» (Gordon 1945).

In breve, i top manager tendono a promuovere la crescita dell’impresa, in quanto tutti i loro obiettivi sono fortemente correlati a tale variabile: più velocemente aumenta la dimensione aziendale, più possono aumentare per loro gli stipendi, il prestigio e, soprattutto, il potere. Tuttavia, nei casi in cui l’espansione dell’impresa non coincide con la massima profittabilità dei capitali in essa investiti, gli interessi della proprietà e quelli del management divergono. Infatti, per favorire la crescita dell’impresa, il top management deve allargare le possibilità finanziarie complessive: ciò accade se cresce il rapporto d’indebitamento (i debiti sul valore lordo delle attività), se si riduce il rapporto di liquidità (le attività liquide sul valore di quelle totali) e se crescono i profitti non distribuiti (i profitti trattenuti su quelli complessivi). Se dunque aumentano le possibilità finanziarie, i dividendi e i profitti diminuiscono: emerge un contrasto tra l’obiettivo della crescita, voluto dal management, e quello dell’elevata redditività, voluto dagli azionisti-proprietari.

Dagli anni 1980, il rapporto tra proprietari e manager si modifica. Il distacco della proprietà dal controllo, un processo che risale alla fine del XIX secolo, giunge al culmine con i cosiddetti “investitori istituzionali”: fondi comuni d’investimento, fondi pensione, compagnie di assicurazione. Si tratta di soggetti collettivi che posseggono l’impresa, ma affidano il controllo al top management.

Molte grandi imprese retribuiscono i propri top manager, anziché con un regolare stipendio, principalmente sotto forma di *stock option* e *superbonus*, che rendono soltanto se il corso delle azioni aumenta al di sopra di un livello predeterminato. (Con una *stock option*, il manager ha la facoltà di acquistare o di vendere, entro una data futura determinata, a un prezzo prefissato, un certo pacchetto di azioni dell’impresa che dirige). Questo sistema d’incentivazione, che di fatto trasforma i top manager in azionisti, viene introdotto dai proprietari per allineare gli interessi dei manager ai loro: i manager sono pagati per corsi azionari più elevati, assumendo che l’andamento delle azioni sia un indicatore affidabile del valore fondamentale dell’impresa.

Tuttavia, le quotazioni azionarie rendono l’impresa più redditizia soltanto nel brevissimo periodo, massimizzandone il valore borsistico. Ne segue che i mana-

ger, rispondendo ai nuovi incentivi, possono tanto più guadagnare, quanto più effettuano investimenti speculativi, elevando il rischio gestionale e strategico. Ma, così procedendo, essi si allontanano dal comportamento di lungo periodo – volto prioritariamente a salvaguardare la posizione dell’impresa nei mercati e nelle istituzioni, rispetto alle imprese rivali – che adottavano nel periodo storico postbellico. È importante osservare che questo cambiamento – che, favorendo la speculazione, è stato tra le cause della Grande recessione del 2008 – nasce dal tentativo, da parte dei proprietari, di conformare le strategie dei manager ai propri scopi; esso conferma che, in definitiva, *non vi è convergenza di interesse e di azioni tra proprietari e manager nella grande impresa.*

Il punto teorico da rimarcare è che i top manager, nel dirigere il *big business*, sono orientati non più soltanto, come accade per il proprietario, dall’obiettivo della massimizzazione del profitto, bensì anche dal rafforzare la propria influenza dentro e fuori l’impresa, dall’ottenere prestigio sociale, dall’imporre il proprio stile di vita e altro ancora. Inoltre, accanto ai top manager troviamo i dirigenti delle altre maggiori organizzazioni o “megamacchine sociali”: i più alti burocrati, gli intellettuali di spicco, i ceti politici e militari. Questi gruppi costituiscono l’odierna classe dominante e coltivano comportamenti *power-seeking*, non *profit-seeking*. Una rappresentazione di questi processi è nella tabella 1.

Tabella 1. La classe capitalistica transnazionale.

| Processi transnazionali | Istituzioni strategiche | Agenti strategici |
|--|-------------------------------------|-------------------------------|
| <i>Sfera economica</i> | <i>Forze economiche</i> | <i>Global business elite</i> |
| Capitale transnazionale | Corporation transnazionali | |
| Capitale internazionale | World Bank, IMF, BIS | |
| Capitale di Stato | Corporation transnazionali di Stato | |
| <i>Sfera politica</i> | <i>Forze politiche</i> | <i>Global political elite</i> |
| Esecutivi delle Corporation transnazionali | Organizzazioni di global business | |
| Burocrazie globalizzanti | Agenzie open-door (WTO) | |
| Politici e professionisti | Partiti e lobby | |
| Blocchi regionali | EU, NAFTA, ASEAN | |
| Stati transnazionali emergenti | UN, ONG | |
| <i>Sfera ideologico-culturale</i> | <i>Forze ideologico-culturali</i> | <i>Global cultural elite</i> |
| Consumerismo | Commercio, media, think | |
| Neoliberalismo transnazionale | tanks, movimenti sociali elitari | |

Riassumendo, nel capitalismo classico il proprietario era al tempo stesso il manager dell’impresa e quest’ultima era *price-taker*, ossia non poteva influenzare l’andamento del prezzo. Al contrario, nel secondo dopoguerra la teoria economica riconosce, nell’elaborazione dei suoi modelli più autorevoli, che l’impresa è animata da gruppi con interessi contrastanti; che il gruppo con la maggiore discrezionalità è costituito dai ranghi più alti della dirigenza; che la massimizzazione del profitto costituisce soltanto uno degli obiettivi dell’impresa; che, nell’ambito

di mercati oligopolistici, importa più la posizione relativa che non la dimensione assoluta, più un saggio di crescita superiore a quello medio che non la più veloce crescita possibile. La grande impresa (e con essa le maggiori organizzazioni non economiche) è un soggetto animato internamente da lotte di potere e volto a cercare potere non soltanto nei mercati in cui opera (nella sfera istituzionale in cui è collocata), ma anche nelle restanti sfere istituzionali della società.

Il capitalismo manageriale

La terza fase storica è il “capitalismo manageriale”. Esso si forma quando, per l’organismo sociale, il salasso (l’emodiluizione) diventa più importante della produzione di sangue (l’emopoiesi), ossia quando l’assorbimento del surplus ne prevarica di gran lunga l’espansione. (Un eloquente segnale di questa inversione è il rapporto debito globale/PIL, che ha raggiunto il massimo storico del 322% nel 2019 e che dovrebbe raggiungere il 342% nel 2020). Al verificarsi di ciò, cambiano alcune caratteristiche del capitalismo. Nel modello marxiano *pu-ro*, come abbiamo visto, il capitalismo s’identifica con le società nelle quali il surplus economico è appropriato da chi controlla le organizzazioni economiche, e in cui il potere sociale spetta a chi si appropria del surplus economico.

Adesso questa rappresentazione concettuale appare ancora esatta ma parziale. Infatti quelli che dirigono le imprese e le grandi organizzazioni non economiche possono accaparrarsi il surplus se dispongono del potere sociale, non soltanto di quello economico. Inoltre, chi prende il surplus dispone di *una* delle forme di cui si riveste il potere sociale, e non sempre è facile convertire una forma nelle altre (ad esempio, tradurre il potere economico in potere politico o ideologico o militare).

Nel capitalismo classico il potere rivestiva principalmente la forma del controllo sui mezzi di produzione e sugli investimenti di capitale, dove entrambi avevano la finalità di allargare la capacità produttiva. Oggi invece la forma più efficace di potere riguarda il controllo delle grandi organizzazioni (economiche, politiche, ideologiche o militari che esse siano). Nella sua ascesa, la classe manageriale non punta tanto alla massimizzazione del profitto o del surplus, quanto al potere sulle maggiori “megamacchine sociali”, come talvolta vengono chiamate le grandi organizzazioni. Ciò ha un’implicazione *politicamente* enorme: negli ultimi decenni la lotta di classe è diventata a tre poli, svolgendosi tra proprietari, top manager e lavoratori. Puntando a diventare la nuova classe dominante, i manager si alleano ora con un gruppo, ora con l’altro: i “modelli di capitalismo”, e le ricette di *policy*, che si affermano o che tramontano, possono essere spiegati nei termini di questa dinamica conflittuale triadica.

Pertanto, per diventare (o rimanere) classe dominante non basta (se mai è bastato!) possedere più ricchezza nella sfera dell’economia, o stare al governo nella sfera della politica, o disporre di più cannoni nella sfera militare, o produrre le credenze più pervasive nella sfera ideologica: bisogna controllare le principali organizzazioni che formano e riproducono le varie forme del potere sociale. Fondare il potere economico su quello sociale e rendere sinergiche le

varie forme di potere sociale: è questo lo specifico modo di funzionamento del capitalismo manageriale. Nulla vi è di nuovo sotto il sole. È anzi un caso in cui, come sosteneva proprio Marx, l'anatomia dell'uomo aiuta a comprendere quella della scimmia. La versione odierna del capitalismo costituisce la migliore chiave interpretativa per rivisitare le versioni precedenti, nelle quali le sue caratteristiche di fondo non erano ancora del tutto dispiegate.

Per meglio intendere il passaggio storico dal capitalismo maturo a quello manageriale, è decisivo insistere sul nesso tra il controllo delle risorse economiche e il più ampio potere sulle risorse sociali. Questo nesso può essere chiarito mediante due brevi citazioni. La prima è dovuta ad Hannah Arendt: «Un'accumulazione di beni senza fine deve basarsi su un'accumulazione di potere senza fine [...in quanto] l'accumulazione del potere [è] l'unica garanzia per la stabilità delle cosiddette leggi economiche». L'altra risale ad Adam Smith: «La ricchezza, come dice Hobbes, è potere. Ma la persona che crea o eredita una grande fortuna non acquisisce o eredita necessariamente alcun potere politico, civile o militare. La sua fortuna può, forse, consentirgli i mezzi per acquistare entrambi, ma il solo possesso di questa fortuna non glieli conferisce necessariamente».

Arendt suggerisce che il capitalismo non sta in piedi da solo: deve poggiare su un complessivo assetto del potere sociale, in grado di garantire e legittimare il suo potere economico. La possibilità di un guadagno economico continuativo dipende dall'accumulazione del potere. Quindi l'autentica finalità strutturale del capitalismo non è la massima estensione del profitto, bensì del potere sociale, poiché il profitto poggia sul potere. D'altro canto Smith rimarca che il potere sulla società non è riducibile al potere economico. La ricchezza capitalista conferisce un solo tipo di potere, senza assicurare l'automatico controllo delle altre forme.

Il capitalismo manageriale disvela la natura più nascosta del capitalismo. La massimizzazione del profitto è sempre stata un mezzo per la massimizzazione del potere. E vale il contrario: la ricerca del massimo potere, in ogni sua forma non economica, è sempre stato l'unico modo per assicurare il massimo profitto.

Pertanto il capitalismo manageriale è connotato dalla rinnovata centralità del potere non-economico. Ciò non significa, ovviamente, che il potere economico è diventato meno rilevante. Accade come per un aeroplano quadrimotore: il mantenimento della velocità di crociera e dell'assetto di volo, dipendono parimenti dal funzionamento di ciascuno di essi; al punto che l'aeromobile non è qualificato dalla presenza di quattro motori, bensì da un'unità inscindibile denominata "quadrimotore". Il capitalismo manageriale poggia sul controllo del potere sociale, e tanto meglio funziona quanto più è in grado di convertire/scambiare una forma di potere in un'altra. Un aspetto, quest'ultimo, sul quale torneremo analiticamente nel capitolo settimo.

La finanziarizzazione dell'economia

Il caso paradigmatico di funzionamento del capitalismo manageriale riguarda la finanziarizzazione dell'economia.

Sui mercati dei beni e dei fattori, circolano *merci di ordine 1*, le quali sono prodotte prima o durante la vendita: una sedia è fabbricata e poi portata al mercato, mentre per un taglio di capelli il momento della produzione coincide con quello del consumo. Per queste merci, il processo di valorizzazione inizia con il capitale-denaro D che attiva i fattori di produzione, svolge il processo produttivo, porta i beni e servizi finali M sul mercato e, rivendendoli, ottiene un capitale-denaro D' , maggiorato del profitto: $D < M' = D'$ (ogni volta che un simbolo è seguito dall'apice, significa che il suo valore iniziale è stato maggiorato dal profitto o dall'interesse; se è seguito da due segni di apice, ciò indica che la maggiorazione è ancora più grande).

Diversamente, sul mercato finanziario – dove per “finanza” s'intende la moneta nel tempo, con un tasso d'interesse – circolano *merci di ordine 2*, che vengono scambiate e possono fornire rendimenti senza ancora esistere, ossia prima di essere prodotte e consumate. Esse si basano sull'anticipazione della produzione e della vendita di valore economico: il creditore anticipa una quantità di denaro al debitore in cambio del titolo che stabilisce i suoi diritti nel rapporto contrattuale. Nel caso dei prestiti e delle obbligazioni, il titolo è il diritto al rimborso alla scadenza e alla corresponsione degli interessi finché essi restano in vita; nel caso delle azioni, è il diritto a ricevere i dividendi.

La differenza cruciale tra il mercato dei beni o dei fattori e il mercato finanziario, è che nel secondo il creditore *può* non consegnare materialmente il suo capitale-denaro, bensì limitarsi a trasmettere una promessa di pagamento o “pagherò” (che chiameremo, d'ora in avanti, P). Infatti, affinché il debitore disponga della liquidità con cui saldare i propri acquisti, non occorre che abbia in mano il denaro: gli basta ottenere un titolo (un certificato di credito) con cui si può (lui o un altro, cui cede il titolo) accedere al denaro. Finché il titolo appare credibile al debitore e a tutti coloro che scambiano con lui, assolve esattamente le stesse funzioni del denaro.

Posto che il denaro è innanzitutto una promessa di valore, chiunque possiede la facoltà di creare denaro, purché sia disposto, in via di principio, ad assumersi la responsabilità di far fronte al contenuto e ai tempi della promessa. Il giocatore A che si alza dal tavolo verde dopo aver perso 1000 euro che non possiede affatto può scrivere sul momento un “pagherò”, con relativa data di scadenza, e consegnarlo al vincitore B . Se non è soltanto un pezzo di carta qualunque – ma negli Stati Uniti basta anche questo – bensì una cambiale bollata, il ricevente B può girarla a una banca per l'incasso; questa gli versa sul suo conto corrente 1000 euro (detratta la commissione) e quindi B può spendere subito il denaro così creato. Usando lo stesso mezzo – una cambiale o più, o altro titolo di debito – la famiglia Bianchi può versare 300.000 euro che non ha al costruttore Rossi per l'acquisto di un alloggio; versati in banca per l'incasso alle date previste, o girati dal costruttore a un'impresa edile che poi li usa per pagare i dipendenti, quei 300.000 euro che non esistevano diventano denaro effettivamente circolante (Gallino 2011).

Ne segue che il capitale-denaro si sdoppia, circolando una volta come denaro (pagamento effettivo di uno scambio attuale, D) e una volta come “pagherò”

(pagamento effettivo di uno scambio anticipato, P). Per queste merci di ordine 2, il processo di valorizzazione inizia con il capitale-denaro D che attiva la promessa di pagamento P; quest'ultima attiva i fattori di produzione, svolge il processo produttivo, porta i beni e servizi finali M' sul mercato e, rivendendoli, ottiene un capitale-denaro D', maggiorato del profitto:

$$D = P < M' = D' \quad (1)$$

Con l'iniziale scambio di equivalenti tra D e P, il mercato finanziario crea liquidità (denaro), ma non accresce direttamente la ricchezza. Infatti i prenditori aumentano la propria liquidità, ma nel contempo contraggono un'obbligazione di debito di pari ammontare verso i prestatori: il prestito non li rende più ricchi. Tuttavia i prenditori possono, grazie a P, avviare il processo di valorizzazione che conduce a D', e quindi generare nuova ricchezza. In tal senso, nella circolazione finanziaria essi non si limitano a redistribuire la ricchezza esistente, ma possono accrescerla.

Non basta. Sul mercato finanziario è possibile introdurre nuovi titoli, che sono soltanto scommesse sulla probabilità che in futuro si verifichi un evento che premia o punisce l'acquirente di un tradizionale titolo di credito (l'acquisto di azioni) o di debito (l'acquisto di obbligazioni o la stipula di un prestito bancario). Si tratta dei "derivati": contratti finanziari il cui valore dipende dalla performance di asset, tassi d'interesse, tassi di cambio o indici. (Le transazioni su derivati comprendono un ampio assortimento di contratti finanziari tra cui obbligazioni strutturate di debito e depositi, *swap*, *future*, opzioni, *cap*, *floor*, *collar*, contratti a termine e varie combinazioni degli stessi). Se ad esempio il titolo sottostante è il valore azionario di una compagnia petrolifera o di un *football club*, un qualsiasi avvenimento (l'andamento del prezzo del greggio o l'esito di una gara sportiva) che influenza il titolo, altera il valore del "derivato". Peraltro, essendo i derivati dei "titoli sui titoli" (in simboli, li etichettiamo come P²), nulla impedisce che si formino "derivati sui derivati" (in simboli, P³), così che il capitale-denaro, anziché sdoppiarsi, possa moltiplicarsi *n* volte: esso funge, come promessa di pagamento, da denaro per chi emette il primo titolo, ma anche per chi crea un derivato su quel titolo, ma anche per chi costruisce un derivato su quel derivato, e così via.

La prima sequenza possibile utilizza la promessa di pagamento P per attivare un processo di produzione, al cui termine si ottengono merci di ordine 1 maggiorate del profitto, M', le quali costituiscono il sottostante per il "derivato" P²; se la scommessa del P² ha successo, esso porta un interesse (guadagno finanziario), che va ad alimentare un accresciuto capitale-denaro D'':

$$D = P < M' < P^2 = D'' \quad (2)$$

Per converso, l'altra sequenza possibile utilizza la promessa di pagamento P direttamente per attivare il "derivato" P²; prima ancora di verificare se questa scommessa avrà o meno successo, P² funge da sottostante per il "derivato" P³;

la liquidità P^3 , che è maggiore della liquidità P^2 , che è a sua volta maggiore della liquidità P , alimenta un processo di produzione, al cui termine si ottengono merci di ordine 1, M' , le quali contengono un profitto, che va ad alimentare un accresciuto capitale-denaro D' :

$$D = P < P^2 < P^3 < M' = D' \quad (3)$$

Il tratto che accomuna le sequenze (1), (2) e (3) è che il loro punto di partenza è sempre il capitale-denaro D e che il loro punto di approdo è sempre il capitale-denaro maggiorato D' o D'' . Nella sequenza (1), il “pagherò” P entra in scena per attivare, grazie alla sua liquidità, un processo di produzione M' . La sequenza (2) è segnata dall'incertezza: dopo che P ha consentito M' , la vendita effettiva (o la promessa di vendita) di M' alimenta P^2 ; soltanto se P^2 frutta, il guadagno aumenta ancora e il capitale diventa D'' . Infine, l'incertezza connota totalmente la sequenza (3): sopra P viene creato P^2 e sopra P^2 viene creato P^3 ; soltanto se il “derivato del derivato” vince la propria scommessa, il processo di produzione M' sarà valorizzato e il capitale D' sarà aumentato.

La stessa logica che abbiamo illustrato per i “derivati”, vale per il “denaro potenziale” creato dalle banche con i titoli cartolarizzati. Questi si ottengono accorpando prestiti individuali in obbligazioni composite. Finché abbiamo un prestito singolo, il rimborso s'interrompe se il mutuatario va in bancarotta. Viceversa con un ABS (*asset-backed security*) si crea un titolo negoziabile, mettendo assieme migliaia di prestiti (per abitazioni, auto, carte di credito, tasse universitarie, attività lavorative e altro) e trasformandoli in un'obbligazione “composita” che distribuisce il rischio su un ampio numero di debitori. La vendita del titolo comporta che la banca rientra quasi subito in possesso del capitale che aveva prestato e può quindi procedere a erogare altri prestiti. Gli ABS possono essere ulteriormente suddivisi in tranches con differenti livelli di rischio: è la loro trasformazione in CDO (*collateralized debt obligation*). Infine, per proteggere chi investe in CDO dal rischio d'insolvenza viene creato il CDS (*credit default swap*), che funziona come una polizza assicurativa. Poiché la logica è la stessa dei “derivati”, anche i titoli cartolarizzati li etichettiamo come P , P^2 , P^3 e così via; e anch'essi possono riprodursi mediante le sequenze (2) oppure (3).

Non sempre i titoli finanziari P , P^2 , P^3 , e così via, sono in grado di mantenere la promessa di valorizzazione. Quelli che vi riescono si estinguono, mentre i “titoli scoperti”, quelli che non vengono ripagati, possono unicamente cercare di essere rinnovati, se in scadenza, oppure ampliati, per far fronte al servizio del debito. Quando il processo degenera in uno “schema Ponzi”, nel quale i debiti di ieri sono coperti oggi con crediti più elevati, si ha un'accumulazione di “titoli scoperti” tale da rendere non più credibile la promessa della loro estinzione. A quel punto i titoli smettono di valere come denaro e l'intera circolazione sul mercato finanziario implode, provocando una svalutazione generalizzata del capitale.

Nel confrontare le merci di ordine 1 con quelle di ordine 2, molti studiosi sostengono che le prime appartengono all'economia “reale”, e quindi sostanzialmente “sana”, mentre le altre sono escrescenze di un'economia “fittizia” e

Gran parte del denaro che circola nell'economia – oltre il 90% – viene creata da banche private tramite il processo denominato “moltiplicatore del credito”. La banca A concede credito a individui, imprese e enti pubblici; quando qualcuno usa il prestito ottenuto per pagare qualcun altro, quest'ultimo versa la somma incassata nella banca B, facendone aumentare gli attivi; così la banca B può a sua volta erogare un prestito, che circolando aumenta gli attivi della banca C, e così via. Ebbene, il “denaro potenziale”, del quale trattiamo poco sopra nel testo, costituisce una fonte aggiuntiva di creazione di denaro, che affianca quella usuale del “moltiplicatore del credito”.

quindi “patologica”. Questo vetusto linguaggio metafisico non aiuta a capire. La distinzione più pertinente, a nostro avviso, è quella tra Potere *potenziale* (come capacità) e Esercizio *effettivo* del potere. Nella sua forma potenziale, il potere si afferma anche, forse soprattutto, quando *non* si manifesta: una minaccia credibile di repressione, ad esempio, basta e avanza, in tante circostanze, per sedare i comportamenti trasgressivi. Nondimeno, quella minaccia è credibile in quanto gli strumenti della repressione esistono e sono adeguatamente attivabili. Dunque il potere potenziale determina conseguenze non meno concrete del potere effettivo; ma è destinato a svuotarsi se non coltiva la possibilità di diventare effettivo. In questo senso, il capitale-denaro D può sdoppiarsi in un “pagherò” P, e quest'ultimo può moltiplicarsi, quasi all'infinito, in “derivati” P², P³, e così via. (Lo stesso succede con il “denaro potenziale”, creato dalle banche). Tuttavia, in definitiva, è l'Esercizio del potere che fonda il Potere potenziale: senza poggiare sulla sequenza *effettiva* $D < M' = D'$, cioè senza poggiare sulla merce effettiva, il mercato finanziario non potrebbe continuare indefinitamente a moltiplicare il capitale.

A partire dai contratti di debito accesi con gli attori economici, il mercato finanziario crea liquidità, che viene immessa nell'economia per stimolare consumi e investimenti, privati e pubblici, e per creare ulteriore liquidità. È corretto discorrere di “creazione di liquidità”, in quanto i creditori non si limitano a prestare il capitale-denaro che hanno accumulato (o, se essi sono banche, non si limitano a prestare il denaro che viene depositato dai correntisti, che anzi è soltanto una piccola frazione degli “impegni”); invece essi generano nuova liquidità che viene accreditata nei conti di prestito. Definiamo pertanto la finanziarizzazione come *il processo di creazione di liquidità (di denaro) mediante la duplicazione di D in P, e mediante l'ulteriore moltiplicazione di P in P², P³, e così via.* In breve, i creditori producono denaro dai prestiti per muovere l'intera economia: ad esempio, la costruzione di milioni di case acquistate a debito comporta un notevole aumento della domanda nei confronti delle imprese che forniscono i componenti di un'abitazione, dal materiale edilizio alle serramenta e all'impianto di riscaldamento.

La finanziarizzazione si afferma come una delle risposte alla tensione tra il surplus potenziale e quello effettivo. Anziché essere reinvestita per espandere l'economia – lo abbiamo visto –, una parte rilevante del surplus viene ormai impiegata nel tentativo di allineare la domanda all'offerta, la realizzazione del-

la nuova ricchezza alla sua accumulazione. Ebbene lo sdoppiamento, o addirittura la moltiplicazione per n , del capitale-denaro è una strategia per allentare lo scarto tra le immense quantità di merci che cercano di essere valorizzate, cioè scambiate con capitale, e la capacità di assorbimento da parte del corpo sociale. Mentre il capitale-monetario D è una forma del surplus effettivo, che nasce da processi di valorizzazione già svoltisi, la promessa di pagamento P fa riferimento ad una forma del surplus potenziale che, pur non esistendo ancora, muove l'economia, attivando consumi e investimenti. Siamo in un sistema economico che, per funzionare, deve ridurre la propria capacità *effettiva*, ossia deve lasciare *potenziale* una parte della propria capacità, spostando risorse dal fronte dell'accumulazione a quello dell'assorbimento del surplus e anticipando la liquidità senza attendere il compimento del ciclo produttivo. Finanziarizzandosi, il capitalismo diventa un'economia centrata sul *potere di impiegare oggi il valore che (forse) sarà prodotto domani*.

Qui, la questione centrale riguarda il ruolo che la finanza gioca nell'accumulazione del capitale: è usata per acquistare *output* esistenti nella forma di merci per il consumo (o di asset finanziari e fisici esistenti), oppure è canalizzata specificamente per l'acquisizione di asset per la futura produzione di plusvalore (capitale fruttifero, che può rivendicare una quota del surplus prodotto)? Nel primo caso essa fa passare di mano la proprietà dei titoli e quindi non produce nulla di nuovo; nel secondo produce nuovo valore (e plusvalore) (Bryan e Rafferty 2006).

L'analisi svolta mostra che la finanziarizzazione dell'economia è in grado di generare una forma peculiare di moltiplicazione del capitale (tramite la liquidità dei titoli finanziari P , P^2 , P^3 , e così via); essa dunque non si limita a redistribuire una ricchezza data, bensì sostiene e, talvolta, stimola i consumi e gli investimenti.

Tuttavia, per tentare di sostenere e stimolare l'economia, ovvero per avvicinare il surplus potenziale a quello effettivo, la finanziarizzazione fa funzionare l'economia *come se* il valore futuro fosse già stato prodotto e realizzato. Così procedendo, essa sta cambiando la natura profonda del capitalismo. Quest'ultimo non è più basato sulla produzione di capitale a mezzo di capitale, ossia sulla massima valorizzazione attuale del capitale, bensì sul potere di anticipare il futuro. La sua finalità non consiste più nell'alimentare efficientemente la "macchina della prosperità" – la crescita misurabile sui mercati dei beni e dei fattori –, bensì nell'usare risorse che nemmeno ancora esistono.

Questo cambiamento è stato in prevalenza interpretato come il passaggio dal capitalismo produttivo a quello parassitario, in cui gli imprenditori sono rimpiazzati da redditieri e speculatori. Noi stiamo suggerendo una differente chiave di lettura. Finché il capitalismo ruotava intorno alla massimizzazione produttiva, era decisivo il controllo dell'impresa. Nella fase storica iniziale il capitalista tendeva a coincidere con l'imprenditore, e quindi il controllo e la proprietà dell'impresa si integravano a vicenda. In una fase successiva, assistevamo alla separazione tra proprietà e management, ma entrambi i ruoli continuavano a riferirsi all'impresa. Con la finanziarizzazione si determina una discontinuità,

che emerge con spiccato nitore se consideriamo i “derivati”. Infatti la principale caratteristica dei “derivati” consiste nella capacità di scomporre qualsiasi asset in attributi, per scambiare tali attributi senza scambiare l’asset stesso. Al capitalista non importa più la proprietà dell’asset soggiacente (un’impresa, un bene strumentale, una risorsa, e così elencando); gli basta negoziare sul mercato finanziario uno dei tanti titoli “derivati”, riguardante l’esposizione a rischi particolari associati a quell’asset.

Gli strumenti finanziari, e sopra tutti i “derivati”, sono una tecnologia del potere che separa il capitale dal problema del controllo. È possibile negoziare promesse di pagamento staccate dalle risorse, dai beni strumentali, dalle imprese. La circolazione dei titoli finanziari rende autonomo il potere economico dall’economia! Ciò testimonia, come meglio non si potrebbe, che il capitalismo sta mutando: esso tende a non essere più una società nella quale la maggiore fonte del potere è l’economia, bensì sta diventando un sistema istituzionale in cui tornano in auge altre forme di potere sociale (politico, ideologico, militare).

L’insostenibilità del capitalismo puro

Il capitalismo puro mobilita l’intero surplus verso la crescita economica. Come mostra il modello riportato nel riquadro di approfondimento, esso è ecologicamente insostenibile.

La formula IPAT, già discussa criticamente nel capitolo secondo, illustra in maniera didascalica la relazione tra accumulazione del capitale (crescita economica) e impatto ambientale:

$$I = P * A * T \tag{1}$$

dove I sta per impatto ambientale totale, P sta per popolazione, A sta per affluenza o produzione economica pro-capite e T sta per tecnologia o impatto ambientale per unità di output.

Nel capitalismo puro, con la sua incessante spinta all’accumulazione di capitale, riscontriamo la tendenza ad aumentare sia della popolazione che dell’affluenza. Quindi ($P * A$) tende a salire indefinitamente. D’altra parte, la sostenibilità ecologica richiede una riduzione del consumo delle risorse non rinnovabili, un consumo di risorse rinnovabili al di sotto o uguale alla capacità rigenerativa dell’ambiente e la generazione di rifiuti materiali al di sotto o uguale alla capacità di assimilazione dell’ambiente. Questo può essere rappresentato da una I stabile a un livello coerente con i requisiti. Se I dovesse essere stabile, e ($P * A$) dovesse crescere indefinitamente, la sostenibilità con infinita accumulazione di capitale sarebbe possibile soltanto se T potesse cadere indefinitamente, di modo che l’impatto ambientale per unità di output economico tenderebbe a zero. In realtà, ci sono molti diversi tipi di impatto ambientale: esaurimento di varie risorse non rinnovabili, carenza della capacità rigenerativa di varie risorse rinnovabili, generazione di vari rifiuti materiali. Affinché l’ambiente nel suo complesso sia sostenibile, è necessario stabilizzare non soltanto alcuni, ma ciascuno e tutti i tipi di impatto ambientale (e, per il consumo di risorse non rinnovabili, il tasso di impatto effettivo deve continuare a ridursi).

Per alcuni usi, alcune risorse possono essere sostituite da altre risorse a costi ragionevoli. Tuttavia, se una qualsiasi di queste risorse è esaurita e il consumo delle risorse continua a crescere, allora le risorse potenzialmente sostituibili saranno prima o poi esaurite. Pertanto, anche per le

risorse per cui sono disponibili i sostituti, è ancora necessario richiedere un impatto stabile o in calo per garantire la sostenibilità a lungo termine.

$$I = \{I_1, I_2, I_3, \dots, I_p, \dots, I_n\} \quad (2)$$

La (2) indica che ci sono B tipi di impatto ambientale, mentre la sostenibilità ecologica richiede che valga questa condizione:

$$\text{Per } i = 1, 2, 3, \dots, n, \Delta I_i \leq 0 \text{ e } I_i \leq [\max] I_i \quad (3)$$

dove ΔI_i rappresenta il cambiamento del tipo i -esimo di impatto ambientale nel tempo e $[\max] I_i$ è il massimo livello sostenibile del i -esimo tipo di impatto ambientale, che è una costante determinata dalla dotazione di risorse e dalle operazioni del sistema ecologico.

$$I_i = \sum_{j=1}^m I_{ij} Q_j \quad (4)$$

dove Q_j è il livello di output economico dell'industria j ($j = 1, 2, 3, \dots, m$) e I_{ij} è il i -esimo tipo di impatto ambientale per unità di output economico dell'industria j .

Supponiamo che per qualsiasi industria j ($j = 1, 2, 3, \dots, m$), per almeno uno degli n tipi di impatto ambientale, possa essere definito un valore minimo positivo dell'impatto per unità di output economico per l'industria j :

$$\text{Per } i = 1, 2, 3, \dots, n, [\min] I_{ij} > 0 \text{ e / o } [\min] I_{2j} > 0 \text{ e / o } \dots [\min] I_{nj} > 0 \quad (5)$$

In altri termini, non importa come la tecnologia cambia, a causa delle leggi fisiche o di altri vincoli, I_{ij} non può scendere al di sotto di $[\min] I_{ij}$.

Ritorniamo all'equazione (1), $I = P * A * T$. Essa può essere scritta così:

$$\text{Impatto ambientale} = \text{Popolazione} * \text{PIL} / \text{Popolazione} * \text{Impatto ambientale} / \text{PIL}$$

Semplificando:

$$\text{Impatto ambientale} = \text{PIL} * \text{Impatto ambientale} / \text{PIL}$$

Ne segue che $\text{PIL} = P * A$. Possiamo allora scrivere:

$$\text{PIL} = P * A = \sum_{j=1}^m P_j Q_j \quad (6)$$

Dove P_j (per $j = 1, 2, 3, \dots, m$) è l'indice dei prezzi utilizzato per sommare le m attività economiche. Consideriamo ora cosa succederebbe se l'accumulazione del capitale si realizzasse indefinitamente. Dalla (6) consegue che se il PIL crescesse all'infinito, Q_j dovrebbe crescere all'infinito per almeno una delle m attività economiche. Quindi, dato (5), ne consegue che per qualsiasi industria j che crescesse all'infinito, per almeno uno degli n tipi di impatto ambientale, $I_{ij} Q_j$ dovrebbe crescere all'infinito, valendo per essi $[\min] I_{ij} > 0$. Pertanto (4) implica che I_i deve crescere all'infinito se in una qualsiasi industria j , $I_{ij} Q_j$ cresce all'infinito. Se ciò accade, allora la condizione (3) dice che il requisito della sostenibilità ecologica è violato. Se ne conclude che l'accumulazione infinita di capitale viola inevitabilmente la sostenibilità ecologica.

Nell'argomento sopra riportato, l'assunto chiave è che per ciascuna e per tutte le attività economiche (industrie), un impatto minimo positivo per unità di output economico può essere definito per almeno un tipo di impatto ambientale. In effetti, per argomentare che il capitalismo (e la sua accumulazione infinita di capitale) possa essere ecologicamente sostenibile, saremmo costretti a sostenere che ci deve essere almeno un'industria la cui crescita indefinita non provocherebbe l'aumento di alcun tipo di impatto ambientale. Inoltre, se tale industria crescesse indefinitamente, non dovrebbe richiedere la crescita di alcun input materiale, che a sua volta comporterebbe un

crecente impatto ambientale, e che il reddito addizionale generato dalla crescita dell'industria non indurrebbe le persone ad aumentare il loro consumo di qualsiasi prodotto con impatto ambientale positivo. Chiaramente una tale industria o attività economica non può esistere.

La perdita di centralità della crescita economica e il suo possibile declino

Tuttavia, le varie forme di capitalismo storico si sono sempre distaccate dal modello puro. La variante qui denominata "capitalismo maturo", basandosi sulla crescente divaricazione tra il surplus potenziale e quello effettivo, comporta la perdita di centralità della crescita, poiché un'ampia parte del surplus è impiegata per creare gli sbocchi di mercato alla parte investita. Un'analogia su cui abbiamo richiamato l'attenzione è quella di un organismo sociale nel quale l'emodiluzione (il salasso) è maggiore dell'emopoiesi (la produzione di sangue) e che quindi dissipa più energia di quella che genera. Un paragone altrettanto efficace riguarda il rapporto tra volpi e conigli: se l'energia spesa dalle volpi per inseguire i conigli supera quella che esse ricavano mangiando i conigli, l'attività di cacciagione non è più una risposta alla fame e, se nulla cambia, alla lunga le volpi muoiono.

Vale la pena di notare che la "crescita verde", su cui torneremo nel capitolo quarto, ammesso (e non concesso) che possa affermarsi, sarebbe poco capace di aprire nuovi sbocchi di mercato. Come infatti argomenta Schumpeter, nel capitalismo la crescita economica dipende storicamente da innovazioni che migliorano la qualità del prodotto o che introducono nuove funzioni interessanti per i consumatori. Ma le innovazioni a basse emissioni di carbonio tendono a risparmiare, nel senso di ridurre l'uso di un fattore di produzione come l'energia, o il suo contenuto di carbonio, nella produzione di beni e servizi. Questo suscita scarso interesse da parte dei consumatori ed esprime quindi un limitato potenziale per aumentare la domanda del mercato: ad esempio, l'elettricità verde non comporta alcun vantaggio produttivo o funzionale per i consumatori, rispetto all'elettricità alimentata dai combustibili fossili.

Tuttavia, rilevare che l'evoluzione storica del capitalismo conduce verso una perdita di centralità della crescita economica, non equivale ad affermare che il capitalismo è necessariamente destinato ad una qualche forma di "stagnazione secolare". Al contrario, la crescita economica *potrebbe* proseguire, determinando sempre più danni, proprio in quanto il capitalismo non è in grado di costruire alternative. Se il medico non conosce altri rimedi, continua a salassare un malato sempre più anemico. Se la volpe non individua prede diverse, continua a inseguire i conigli, sebbene alla fine spenda più energia di quella che ottiene.

Il capitalismo persegue, quale propria finalità strutturale, la massimizzazione del potere sulla società. Come una persona bulimica è spinta a divorare ogni frammento di cibo, prescindendo dall'apporto nutrizionale e dalla qualità gustativa, così questo sistema non riesce a rinunciare alla crescita economica, anche quando essa diventa soltanto uno dei motori della riproduzione sociale, ossia anche quando essa perde centralità. La crescita viene perseguita anche quando

Riguardo alle prospettive della crescita economica per i prossimi 5-10 anni, la pandemia da Covid-19, sulla quale torneremo nel capitolo settimo, non determina fenomeni strutturali nuovi, bensì rafforza le tendenze esistenti verso una prolungata depressione del sistema globale. Probabilmente si affermeranno restrizioni più rigide alla circolazione di beni, servizi, capitali, lavoro, tecnologia, dati e informazioni; saliranno i livelli (già molto alti) dei debiti pubblici e privati, con il conseguente aumento dei tassi d'interesse (contrastato dalle iniezioni di liquidità, da parte delle autorità monetarie); si dilaterà la spesa pubblica destinata ai sistemi sanitari; aumenterà la disoccupazione di massa e il connesso rischio di deflazione (pochi comprano oggi, non avendo soldi e aspettando che i prezzi caleranno domani); infine, si intensificherà il ritmo dell'automazione (le imprese dei Paesi del Nord, per proteggersi dai futuri shock della catena di approvvigionamento, riporteranno indietro la produzione dai Paesi a basso costo; ma ciò avverrà introducendo robot, con una pressione al ribasso sui salari). Questa tendenza alla depressione può essere contrastata, e al limite rovesciata, da interventi politici. Poiché la crisi economica che la pandemia ha contribuito a innescare riguarda tanto la capacità di produrre, quanto quella di spendere, non basterà, come misura di policy, l'espansione della spesa aggregata, bensì occorreranno provvedimenti di *pianificazione pubblica che riorganizzino le catene dell'offerta*.

si rivela quantitativamente sempre più lontana dalla crescita potenziale che il surplus consentirebbe, e malgrado il suo impatto sul benessere sociale e sugli ecosistemi sia sempre più deflagrante.

La crescita capitalistica, come mezzo per il potere sociale, *deve* continuare finché non imbrocca una rapida traiettoria di declino. Possiamo analizzare questo comportamento con un modello semplice e generale di dinamica dei sistemi complessi, dovuto a Ugo Bardi, che si basa su due variabili: risorse (umane e naturali) e surplus effettivo (l'avanzo che si ottiene dall'impiego delle risorse). Mediante il processo produttivo, le risorse si trasformano in surplus, ad un saggio che è proporzionale tanto alla quantità delle risorse esistenti, quanto a quella del surplus effettivo. L'ammontare di surplus cresce gradualmente e poi decresce gradualmente, via via che le risorse sono utilizzate. Ciò è raffigurabile con una curva simmetrica o "a campana".

A questo punto introduciamo nel modello una terza variabile: il surplus potenziale. Quest'ultimo rappresenta tutto ciò che avanza dall'uso delle risorse, ma che, non contribuendo alla capacità produttiva, sottrae risorse dal surplus effettivo. Quando vi è surplus potenziale, il modello dà forma ad una curva asimmetrica, con una pendenza minore in salita e maggiore in discesa. Infatti, al crescere dell'economia, aumenta il surplus potenziale. Ciò implica che una frazione maggiore del surplus va a coprire i costi del surplus potenziale, riducendo la crescita dell'economia. Inoltre, dato che il surplus potenziale entra in scena «in ritardo», quando la crescita è grande, il suo effetto non è graduale, bensì avviene con un «salto». È questo che spiega la pendenza più ripida della curva in discesa: si veda la figura 1.

In conclusione, la perdita di centralità della crescita non segna l'eclissi del capitalismo, il quale occupa più che mai la biosfera (con noi dentro): casomai, ne prepara il declino. L'accumulazione del capitale non è più il principale obiet-

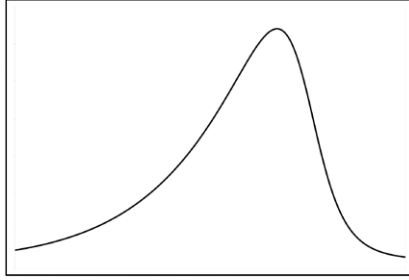


Figura 1

tivo funzionale del sistema, impegnato dalla sua esigenza riproduttiva più profonda, quella basata sul potere sociale. Il capitalismo si trasforma: da sistema economico basato sulla perenne espansione delle proprie variabili economiche, esso tende a diventare un sistema volto a perpetuare il potere in ogni sfera istituzionale della società.

Abbiamo chiamato “capitalismo manageriale” l’espressione odierna di questo mutamento strutturale. Che il suo avvento rappresenti una buona o una cattiva notizia per le sorti dell’ecosistema del quale facciamo parte, è un tema che discuteremo nelle parti seconda e terza del libro.

Riferimenti bibliografici

Il concetto di surplus potenziale, dovuto a Paul Baran, è, a nostro avviso, la più importante innovazione teorica del marxismo post-bellico: P.A. Baran, *Il surplus economico e la teoria marxista dello sviluppo*, Feltrinelli, Milano 1971 (ed. orig. 1957). Nel libro che Baran scrive in seguito assieme a Sweezy, la portata radicale del concetto viene annacquata, con una generica nozione di surplus economico in cui implodono tanto il surplus potenziale, quanto quello effettivo: P.A. Baran e P.M. Sweezy, *Il capitale monopolistico*, Einaudi, Torino 1968 (ed. orig. 1966). Sulla nozione di anti-valore, si veda D. Harvey, *Marx e la follia del capitale*, Feltrinelli, Milano 2018 (ed. orig. 2017).

La letteratura sul nesso tra surplus energetico e crescita economica, è sintetizzata in C.A.S. Hall e K. Klitgaard, *Energy and the Wealth of Nations. Understanding the Biophysical Economy*, Springer, New York 2018²; R. Ayres, *Energy, Complexity and Wealth Maximization*, Springer, New York 2016.

Il riferimento a Keynes è tratto da J. M. Keynes, *Prospettive economiche per i nostri nipoti* (1930), in Id., *La fine del laissez-faire e altri scritti*, Bollati Boringhieri, Torino 1991.

Sul potere sociale, si veda M. Mann, *The Sources of Social Power*, 4 voll., Cambridge University Press, Cambridge 1986-2012.

Oltre al libro di Baran & Sweezy, sulla grande impresa odierna segnaliamo W. J. Baumol, *Business Behavior, Value and Growth*, Macmillan, London 1967²; M. Cyert e J.C. March, *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice-Hall, New York, 1963; R. A. Gordon, *Business Leadership in the Large Corporation*, The Brookings Institution, Washington D.C. 1945 (la citazione riportata è alle pp. 305-306); R. Marris, *The Economic Theory of “Managerial” Capitalism*, Macmillan, London 1964; E. T. Penrose,

The Theory of the Growth of the Firm, Blackwell, Oxford 1959; O. E. Williamson, *The Economics of Discretionary Behavior*, Prentice-Hall, New York 1964; O.E. Williamson, *Corporate Control and Business Behavior*, Prentice-Hall, New York 1970. Ovviamente, le impostazioni di questi studiosi sono diversificate: per alcuni di loro si parla di teoria manageriale dell'impresa, per altri di teoria evolutiva, per altri ancora di teoria comportamentistica. Non è qui nostro compito discutere le varie elaborazioni, bensì di mostrarne alcuni tratti comuni, rappresentativi di un'interpretazione del capitalismo.

Sul capitalismo manageriale, si vedano G. Dumenil e D. Levy, *Managerial Capitalism*, Pluto Press, London 2018; W. K. Carroll, *The making of a transnational capitalist class*, Zed Books, London 2010; G. W. Domhoff, *Who Rules America?*, McGraw Hill, New York 2013; W.I. Robinson, *A Theory of Global Capitalism*, Johns Hopkins University Press, Baltimore 2004; L. Sklair, *The Transnational Capitalist Class, Social Movements, and Alternatives to Capitalist Globalization*, "International Critical Thought", 6(3), 2016, pp. 329-341; J. B. Glattfelder, *Decoding Complexity. Uncovering Patterns in Economic Networks*, Springer, New York 2013.

La figura 1 è tratta da L. Sklair, *Competing Conceptions of Globalization*, in C. Chase-Dunn e S. J. Babones (a cura di), *Global Social Change*, The John Hopkins University Press, Baltimore 2006, p. 71.

I dati sul rapporto Debito globale/PIL sono in <<https://business.financialpost.com/news/economy/global-debt-to-gdp-ratio-hit-an-all-time-high-last-year>> (09/20); <<https://www.aa.com.tr/en/economy/global-debt-hits-record-high-with-255t-in-2019/1795964#>> (09/20).

Per Arendt e Smith, i riferimenti sono H. Arendt, *Le origini del totalitarismo*, Einaudi, Torino 2004 (ed. orig. 1951), p. 246; A. Smith, *La ricchezza delle nazioni*, Utet, Torino 2017 (ed. orig. 1776), Libro I, capitolo 5.

La celebre frase di Marx, citata nel testo, per cui «l'anatomia dell'uomo è una chiave per l'anatomia della scimmia», segnala che le potenzialità delle prime forme storiche del capitalismo sono pienamente individuabili soltanto conoscendone le forme mature. Su questo nesso tra genealogia storica e struttura logica, si veda H. Harootunian, *Marx after Marx. History and Time in the Expansion of Capitalism*, Columbia University Press, New York 2015.

Sulla finanziarizzazione, l'impostazione teorica qui proposta trae liberamente ispirazione da E. Lohoff e N. Trenkle, *Die große Entwertung*, Unrast, Münster 2012 (abbiamo consultato la traduzione francese: *La grande dévalorisation*, Post-Editions, Rotterdam 2014); E. Lohoff e N. Trenkle, *Crisi: nella discarica del capitale*, Mimesis, Sesto San Giovanni 2014; E. Lohoff, *Per una discussione su La grande svalorizzazione e Denaro senza valore* (2017), <<https://francosenia.blogspot.com/2017/05/un-gioco-di-specchi.html>> (09/20). Anche nei contributi co-firmati con Norbert Trenkle, le sezioni dedicate alla finanziarizzazione sono dovute a Ernst Lohoff. Si veda inoltre D. Bryan e M. Rafferty, *Capitalism with Derivatives*, Palgrave Macmillan, London 2006; D. Bryan & M. Rafferty, *Financialization* (pp. 255-265), in D. M. Brennan et al. (a cura di), *Routledge Handbook of Marxian Economics*, Routledge, London 2017 (la citazione riportata nel testo è a p. 256); D.P. Sotiropoulos et al., *A Political Economy of Contemporary Capitalism and its Crisis: Demystifying finance*, Routledge, London 2013. Il brano citato è in L. Gallino, *Finanzcapitalismo*, Einaudi, Torino 2011, p. 151.

Il modello dell'insostenibilità del capitalismo puro è di Minqi Li, *The Rise of China and the Demise of the Capitalist World-Economy*, Pluto Press, London 2008.

L'argomento sui ridotti sbocchi di mercato della "crescita verde" è in J. C. J. M. van den Bergh, *A third option for climate policy within potential limits to growth*, "Nature Climate Change", 7, 2017, pp. 107-112.

Riguardo alle prospettive post-pandemia della crescita economica, si veda N. Roubini, *The Coming Greater Depression of the 2020s*, 28 aprile 2020, <<https://www.project-syndicate.org/commentary/greater-depression-covid19-headwinds-by-nouriel-roubini-2020-04>> (09/20).

Il modello di Bardi e la figura 2 sono in U. Bardi, *The Seneca Effect. Why Growth is Slow but Collapse is Rapid*, Springer, New York 2017.