

STATO NAZIONE ED ECONOMIA GLOBALE. NOTE CRITICHE SU UN DIBATTITO

Alessio Gagliardi

1. La tesi “forte” della globalizzazione.

Nel corso degli ultimi anni il concetto di “globalizzazione” ha avuto un'enorme diffusione presso economisti, storici, sociologi, politologi e giornalisti. Con esso vengono indicati diversi fenomeni, spesso descritti e interpretati in differenti maniere. Alla base dei singoli aspetti che compongono il processo complessivo di globalizzazione e delle varie teorie che lo indagano, è però rintracciabile un punto di vista comune. Se infatti si incentra l'attenzione su quelli che sono comunemente considerati i caratteri ultimi, fondanti (attinenti essenzialmente agli aspetti strettamente economici) di questo processo, emerge una sostanziale comunanza di vedute da parte di molti interpreti. In particolare, risalta la grande diffusione di una tesi interpretativa della globalizzazione che definisco *hard*, forte, in quanto in essa si dà particolare risalto alle tendenze e ai fenomeni che maggiormente costituiscono fonte di innovazione e che maggiormente contribuiscono a sconvolgere il quadro precedentemente dato. E' proprio questa tesi a essere comunemente accettata dall'opinione pubblica e ad avere una fondamentale rilevanza nelle vicende politiche.

La nascita di un'economia che attraversa i confini degli stati e che si viene a costituire come un importante elemento di unione tra distinte realtà nazionali non può però essere fatta risalire agli ultimi due decenni, da quando cioè sono emersi processi globali. Essa infatti affonda le proprie radici in una storia plurisecolare, intrecciandosi con lo sviluppo del capitalismo e affermandosi pienamente con l'emergere delle società industriali. In questo lungo percorso, il rapporto tra lo spazio (e in particolare l'unità politica di base, lo stato-nazione) e le dinamiche che sovrintendono la produzione e la distribuzione delle ricchezze ha subito molteplici mutamenti e ha attraversato fasi distinte, segnate da notevoli differenze qualitative. E' per questo che sottolineare i caratteri di novità di un'economia globale non significa contrapporla, o paragonarla, a un'economia rivolta all'interno dei confini nazionali, ma serve a distinguerla dalle precedenti fasi: l'internazionalizzazione e la multinazionalizzazione.

La prima indica l'insieme dei flussi di scambio commerciale di materie prime, prodotti semilavorati e finiti, di servizi, capitali, idee e persone tra diverse realtà nazionali. Essa si fonda su economie nazionali che entrano in stretti rapporti di interdipendenza, rimanendo però realtà distinte e dotate di autonomia. Il mercato interno è separato da quello internazionale e ciò consente alle autorità pubbliche di disporre di un ruolo centrale.

A un livello più elevato di integrazione si pone la multinazionalizzazione. Essa «è caratterizzata dal trasferimento e dalla delocalizzazione delle risorse, soprattutto del

capitale e in misura minore del lavoro, da un'economia nazionale a un'altra.»¹ L'elemento peculiare di questa economia è l'impresa multinazionale, composta da una direzione principale situata in un dato paese e da una serie di consociate presenti in altri paesi. Questo tipo di impresa è dunque in grado di influenzare l'economia di più nazioni e di intervenire nella definizione del loro futuro. Di conseguenza, la multinazionalizzazione presenta un grado d'integrazione elevato.

La globalizzazione, o mondializzazione, dell'economia e della società comprende in sé e sussume questi due livelli senza esaurirsi in essi. Affermatasi nella seconda metà degli anni '70, essa rappresenta un notevole salto di qualità nei legami e nelle interconnessioni tra gli stati e le società del mondo. E' caratterizzata da un allargamento della sfera di influenza di questi vincoli e da un loro approfondimento e intensificazione. Si registrano inoltre, a differenza tanto della internazionalizzazione che della multinazionalizzazione, due processi inediti: una tendenziale simultaneità temporale, per cui molti fenomeni suscitano effetti in punti distanti del globo nel giro di pochi attimi, e una speculare indifferenza spaziale, che riduce e tendenzialmente annulla le distanze, rendendo impossibile l'esistenza di luoghi irraggiungibili. Una economia globale, scrive Manuel Castells

è una economia che funziona come una unità in tempo reale, nella quale i processi del capitale e del management, i mercati, il mercato del lavoro, i flussi d'informazione e la tecnologia funzionano usando come loro spazio la globalità, l'intero pianeta. [...] Una economia di carattere globale come quella che è emersa nella sua forma piena negli ultimi vent'anni e come sarà quella futura può esistere solo attraverso l'attuale sistema di telecomunicazioni, di trasporto aereo, di treni ad alta velocità, di strumenti tecnologici.²

La tesi *hard* è qui espressa con chiarezza. Da essa si evince l'esistenza di uno spazio mondiale reso **omogeneo** da flussi di capitale, informazioni, beni, servizi e persone che permeano e sussumono le singole economie nazionali, rendendole prive di effettiva autonomia. In particolare, tre sono i principali ambiti coinvolti e trasformati dalla globalizzazione, ognuno con caratteri e peculiarità proprie: la finanza, i mercati e la produzione. Vediamoli nel dettaglio.

1.1. La globalizzazione della finanza

Il carattere più eclatante del capitalismo globale è la crescita esponenziale e l'autonomizzarsi del capitale speculativo nei mercati finanziari.

Ogni giorno - scrive Gregory J. Millman - gli operatori in valute muovono mille miliardi di dollari in tutto il mondo alla velocità della luce. Sommando tutto il petrolio saudita, le auto giapponesi, il frumento americano e gli aeroplani europei e aggiungendo il resto dei prodotti che i paesi comprano e vendono fra loro, si ottiene solo una piccola parte di questi mille miliardi. Il resto viene scambiato per ricavarne un profitto immediato in un mercato che si muove a grande velocità, in cui "a lungo termine" significa dieci minuti: un periodo in cui si possono agevolmente vincere o perdere milioni.³

Quello che colpisce in questo dato è non soltanto la dimensione che i flussi mon-

¹ Gruppo di Lisbona, **I limiti della competitività**, Manifestolibri, Roma 1995, p.44.

² M. Castells, **Innovazione tecnologica e sviluppo regionale**, in M. Beria, **Ripensare la tecnologia**, Bollati Boringhieri, Torino 1995, p.65.

³ G. J. Millman, **Finanza barbara**, Garzanti, Milano 1996, p. 14.

diali di capitale hanno raggiunto, ma anche la loro sempre maggiore "astrattezza". I mille miliardi di dollari che quotidianamente vengono scambiati attraverso molteplici continenti e molteplici mercati appaiono infatti sempre più svincolati dagli elementi materiali dell'economia, attinenti alla sfera della produzione e del commercio (la cosiddetta "economia reale"). La parte quantitativamente più rilevate di questa enorme cifra non è costituita dai flussi monetari e finanziari collegati al commercio di beni e servizi nè dagli investimenti diretti all'estero (che comportano, tra l'altro, il trasferimento di tecnologie, persone e mezzi di produzione) ma dagli investimenti di portafoglio e dalle transazioni finanziarie, incluse le speculazioni vere e proprie. E' la cosiddetta "economia di carta", fondata su un apparato immateriale di segni e informazioni che fa a meno degli elementi "reali" o che, sempre spesso, li riconduce all'immaterialità della finanza. «A volte si acquistano aziende solo per rivenderle: si ricerca il profitto non nella gestione delle aziende, ma nella differenza fra il prezzo di vendita e quello di acquisto.»⁴

E' un quadro radicalmente nuovo, se confrontato con la situazione esistente all'inizio degli anni settanta. Alla base di questa trasformazione c'è la riorganizzazione del sistema finanziario mondiale, realizzatasi mediante l'intersezione di due processi lunghi e complessi: la *deregulation* e l'innovazione. La prima è consistita in una riduzione delle attività normative e dell'intervento di regolamentazione degli stati e degli organismi sovranazionali. I momenti principali sono stati la fine del meccanismo dei tassi di cambio fissi, previsti nel sistema di Bretton Woods, e dalla liberalizzazione dei movimenti di capitali (deliberata nel 1974 dagli Usa e successivamente dagli altri stati). Per quanto concerne l'innovazione finanziaria invece, si è trattato di «un movimento duplice, da un lato verso la formazione di conglomerati finanziari e di intermediari di straordinario potere mondiale, mentre dall'altro vi è stata una rapida diffusione e un decentramento delle attività e dei flussi finanziari attraverso la creazione di strumenti e mercati finanziari assolutamente nuovi.»⁵

Il risultato di questi processi è «un sistema planetario altamente integrato e coordinato per mezzo di telecomunicazioni istantanee»⁶, il cui elemento più significativo è la formazione di un mercato azionario mondiale e continuamente attivo. Gli intermediari finanziari infatti, grazie a computer, modem e fax riescono ormai a spostare la loro attività da una Borsa all'altra, attraverso nazioni, continenti e fusi orari, e quindi sono in grado di operare 24 ore su 24.

La conseguenza è che è sempre più diffuso il convincimento che sia impossibile attuare qualche forma di controllo nei confronti di questi capitali, in quanto completamente de-materializzati e mondializzati. Ne è un esempio quanto scrive Millman.

Come i vandali che conquistarono una Roma avviata alla decadenza, gli operatori valutari travolgono gli imperi economici che non hanno più la forza di resistere. Ripetutamente, in un paese dopo l'altro, quando i governi non riescono ad affrontare la nuova realtà finanziaria, costoro diventano gli agenti della "distruzione creativa". Benché gli investitori abbiano sempre dovuto prendere in considerazione la qualità della gestione economica dei governi, gli operatori monetari hanno ora una potenza tale che possono distruggere le fondamenta finanziarie di governi mal gestiti, politicamente instabili ed economicamente inefficienti pri-

⁴ F. Galgano, **Le istituzioni della società post-industriale**, in F. Galgano, S. Cassese, G. Tremonti e T. Treu, **Nazioni senza ricchezza ricchezze senza nazioni**, Il Mulino, Bologna, 1993, p. 17.

⁵ D. Harvey, **La crisi della modernità**, Il Saggiatore, Milano 1993, p. 201.

⁶ **Ivi**, p. 202.

ma che le burocrazie riescano a sapere che cosa sia avvenuto.⁷

1.2. La globalizzazione dei mercati

L'aspetto del processo di globalizzazione che tocca più direttamente gli individui e la loro quotidianità, influenzando sulle abitudini e sui gusti, è quello concernente i mercati.

Numerose novità tecnologiche hanno rivoluzionato, nel corso degli ultimi vent'anni, il sistema di comunicazione e dei trasporti. I satelliti, le reti telematiche e le linee telefoniche a fibra ottica consentono di trasmettere nello stesso momento in tutto il mondo una immensa quantità di informazioni. La consistente riduzione delle tariffe aeree e l'uso sempre più diffuso dei container hanno ridotto notevolmente il costo del trasporto delle merci. I mezzi di comunicazione di massa, in primo luogo la televisione, sono sempre meno vincolati ad una identità nazionale e sempre più sono veicoli di contenuti e messaggi comuni al resto del mondo. Il risultato di queste non indifferenti novità è la crescente internazionalizzazione del mercato dei prodotti, per cui ogni luogo tende a essere sempre più integrato in un reticolo globale pervasivo. Si pensi al fatto che dal 1970 al 1992 la produzione mondiale è cresciuta a un tasso annuo del 3,0% mentre gli scambi di merci sono cresciuti del 4,9% ogni anno: una differenza di ben due punti percentuali⁸.

Il risultato più evidente della rapida corsa verso un mercato globale è il progressivo affermarsi di un processo di crescente omogeneizzazione dei linguaggi, delle culture, delle identità e dei gusti. In particolare, quello che si sta compiendo è la crescente condivisione da parte di tutto il globo di norme e valori tipicamente mercantili e capitalistici.

L'economia-Madonna, dal nome della popolare cantante pop, è un processo reale che sta unificando (essenzialmente omogeneizzando) il consumo dei beni di svago, d'informazione e di comunicazione, obbedendo alla stessa logica di mercato e usando lo stesso sistema (la pubblicità di massa attraverso reti e infrastrutture mondiali) che la Coca Cola, l'universo dei jeans Levi's e la radio portatile Sony avevano già utilizzato in precedenza, anche se in misura minore.⁹

Ad essere coinvolti da questo processo non sono soltanto i prodotti "immateriali" dell'industria della comunicazione e dell'informazione ma anche gli elementi "materiali" (ad esempio le merci e il capitale fisso). L'economia globale infatti, è un'economia in cui sia i fattori di produzione che i beni e i servizi hanno una mobilità internazionale e, in virtù di ciò, possono essere trasferiti dove è più conveniente. Ne consegue che «in questo processo di ricerca globale del massimo rendimento, dovunque esso si realizzi, prezzi, rendite, salari, interessi e dividendi tendono a livellarsi.»¹⁰ Si realizza quindi un tendenziale livellamento dei prezzi dei fattori produttivi dei beni e dei servizi.

L'unificazione del mercato a livello mondiale fa sì (almeno potenzialmente) che in ogni nazione, regione e città siano disponibili gli stessi beni o gli stessi servizi, o beni e servizi molto simili, acquistabili alle medesime condizioni e ai medesimi prezzi e sottoposti alla stessa campagna pubblicitaria.

⁷ G.J. Millman, **Op. Cit.**, p. 16.

⁸ Stima della Banca Mondiale, tratta da R. Dore, **La globalizzazione dei mercati e la diversità dei capitalismi**, in **"Il Mulino"**, 6, 1996, p. 1018.

⁹ Gruppo di Lisbona, **Op. Cit.**, p. 28-29.

¹⁰ L. C. Thurow, **Il futuro del capitalismo**, Mondadori, Milano 1997, p. 181.

A prescindere dal Paese in cui si trovano, i potenziali acquirenti che varcano la soglia di un negozio oggi esigono e si aspettano di trovare i prodotti e i servizi migliori ai prezzi più bassi: in altri termini, i prodotti e i servizi di valore più elevato. In effetti, dovunque nel mondo i consumatori stanno progressivamente sviluppando aspettative culturali molto simili riguardo a ciò che dovrebbero essere in grado di acquistare e a ciò che desiderano concretamente comprare. Da San Paolo a Singapore, questo processo di convergenza, che altrove ho descritto come “californizzazione” di gusti e preferenze, rende gli odierni consumatori “globali” molto più simili tra loro che ai loro vicini, genitori o nonni non orientati al mercato globale.¹¹

“Economia-Madonna”, “californizzazione” e poi “Coca-colizzazione” e “occidentalizzazione” sono espressioni particolarmente significative, utilizzate per descrivere un mondo sempre più omogeneo per quanto riguarda le culture, i gusti e i consumi. Un mondo permeato da un mercato sempre meno soggetto a distinzioni e frammentazioni che ricalchino i confini nazionali, e su cui operano imprese effettivamente “globali”.

1.3. La globalizzazione della produzione

Se la globalizzazione della finanza è il fenomeno più eclatante della nuova economia e la progressiva unificazione del mercato è l'elemento che maggiormente investe la quotidianità degli individui, il dato che più di tutti ha messo in discussione gli schemi consolidati dell'intervento politico è la trans-nazionalizzazione delle imprese.

Alla metà degli anni settanta ha preso avvio una ristrutturazione dell'industria che ha modificato le modalità della produzione, investendo l'organizzazione del lavoro, la tecnologia, la tipologia dei prodotti e i rapporti tra impresa e forza-lavoro. A quello fordista si è sostituito il nuovo regime dell'“accumulazione flessibile”, o, come viene più spesso definito, “post-fordista”. Unitamente a questi mutamenti, la struttura aziendale ha subito una radicale riorganizzazione, portando al progressivo esautoramento della fabbrica contraddistinta dalla concentrazione di grandi quantità di capitale fisso e di forza-lavoro in uno spazio circoscritto. Si è quindi venuto affermando un modello di impresa fondato su un complesso sistema di decentramento delle varie fasi della produzione e di coordinamento tra soggetti indipendenti ma strettamente interrelati, attraverso molteplici tipologie di rapporto, l'uno all'altro. Grandi aziende con un elevato grado di innovazione tecnologica si trovano strette in una “rete” insieme a piccole imprese semiartigianali e a laboratori autonomi. Una “rete” che tende a svincolarsi dall'appartenenza nazionale e a estendersi in diversi paesi.

Robert Reich, noto economista americano nonché Secretary of Labor sotto la presidenza Clinton dal '92 al '94, in un suo celebre libro, **L'economia delle nazioni**, ha offerto l'analisi probabilmente più accurata dell'impresa trans-nazionale o, come egli la chiama, del “reticolo globale”. Vale quindi la pena seguirlo dettagliatamente.

«Nella più vecchia economia di massa, la maggior parte dei prodotti, al pari delle aziende che li avevano originati, aveva nazionalità ben precisa. Indipendentemente dal numero di confini internazionali attraversati, non esistevano dubbi sul loro Paese di origine, il cui nome normalmente era stampigliato sul prodotto stesso.»¹²

Le economie di scala imponevano che la maggior parte del lavoro necessario per

¹¹ K. Ohmae, **La fine dello Stato-nazione**, Baldini&Castoldi, Milano 1996, p. 51.

¹² R. Reich, **L'economia delle nazioni**, Il sole 24 ore Libri, Milano 1993, p. 127.

la fabbricazione di questi prodotti venisse concentrata in un unico luogo. Le materie prime arrivavano nella grande fabbrica centrale e da essa uscivano prodotti standard. Nella nuova economia che sta emergendo invece, «sono pochi i prodotti che hanno una nazionalità ben precisa. Si possono produrre economicamente quantità di prodotti in località diverse, pronti per essere distribuiti e combinati in diversi modi per servire clienti in molti mercati.»¹³

Le nuove strutture organizzative reticolari dell'impresa ad alto valore aggiunto, che stanno sostituendo le vecchie gerarchie piramidali delle aziende di produzione di massa, si stanno estendendo da un capo all'altro del globo. Verrà, perciò, il momento in cui non si potrà più parlare di aziende "americane" (o britanniche o francesi o giapponesi o tedesche), né di prodotti finiti che si possono qualificare come "americani" (o britannici o francesi o giapponesi o tedeschi).¹⁴

L'impresa trans-nazionale assomiglia quindi a una sorta di capitale errante, privo ormai di identificazione nazionale, vista l'internazionalizzazione della proprietà e del controllo, e alla ricerca tanto di localizzazioni che garantiscano rendimenti più alti quanto di nuovi mercati. La sua attività non è più la produzione strettamente intesa ma la capacità di coordinamento tra i diversi soggetti a essa preposti e le singole mansioni da questi svolte. Il suo ruolo è quello di mettere in comunicazione tra loro i nodi di una rete estesa a livello globale e di garantire i contatti tra questa rete e il mercato. Alla centralità ricoperta in passato dalla produzione standardizzata di massa subentra la centralità delle attività "ad alto valore aggiunto", cioè la capacità di organizzare, di gestire informazioni e di offrire soluzioni a specifici problemi. Di conseguenza, quello che conta è «l'applicazione di conoscenze specializzate.»¹⁵ «Le aziende che sopravvivono e che hanno successo stanno sostituendo il criterio dell'alto volume con quello dell'alto valore.»¹⁶ Dati questi nuovi obiettivi, la configurazione che le diverse imprese assumono è "sempre la stessa":

la produzione standardizzata di massa viene principalmente realizzata nelle nazioni dove i salari sono bassi (salvo quanto deve essere montato nelle nazioni con salari più elevati dove devono essere venduti i prodotti finiti, sia perché il montaggio è più economico, sia perché esistono barriere protezionistiche); l'attività d'individuazione e soluzione dei problemi e d'intermediazione strategica si svolge in qualunque Paese dove esistono le necessarie risorse di inventiva e capacità creativa.¹⁷

Il processo di trans-nazionalizzazione è quindi il prodotto di due fenomeni congiunti; da un lato infatti, l'impresa si flessibilizza e si specializza nelle attività "ad alto valore aggiunto"; dall'altro, decentra e "globalizza" la standardizzazione. Un esempio, ormai celebre, può essere d'aiuto per cogliere la portata di queste trasformazioni.

Il cittadino americano che, ad esempio, compera dalla General Motors una Pontiac Le Mans si impegna inconsapevolmente in una transazione internazionale. Dei 10.000 dollari pagati alla GM, circa 3.000 dollari vanno alla Corea del Sud per montaggi e lavori eseguiti da operai generici, 1.750 dollari vanno al Giappone per componenti avanzati (motori, alberi di tra-

¹³ **Ivi**, p. 127.

¹⁴ **Ivi**, p. 125.

¹⁵ **Ivi**, p. 90.

¹⁶ **Ivi**, p. 88.

¹⁷ **Ivi**, p. 150.

smissione ed elettronica), 750 dollari alla Germania occidentale per la progettazione stilistica e tecnica, 400 dollari a Taiwan, a Singapore e al Giappone per l'acquisto di piccoli componenti, 250 dollari alla Gran Bretagna per servizi pubblicitari e di marketing e circa 50 dollari all'Irlanda e alle Barbados per l'elaborazione dati.

Il rimanente, meno di 4000 dollari, va agli strateghi di Detroit, ad avvocati e banchieri di New York, a gruppi di lobby di Washington, a lavoratori sparsi un po' dappertutto nel Paese, e agli azionisti della General Motors, la maggior parte dei quali risiede negli Stati Uniti, anche se un numero sempre crescente di essi è costituito da cittadini di nazionalità straniera.¹⁸

Al "Made in Usa", "Made in France" o "Made in Japan" si sostituisce perciò il "Made in the world" mentre la "ricchezza delle nazioni" inizia a cedere il posto alla "ricchezza del mondo".¹⁹

1.4. Le "strisce di zebra".

Come abbiamo visto, lo spazio mondiale attuale è diventato **omogeneo**, in quanto attraversato dai flussi di capitali, merci, servizi, tecnologie e informazioni. Non per questo però, esso è uniforme. Anzi, al crescere dei legami che vincolano e legano ogni punto del globo con gli altri, emergono e vengono valorizzate le differenze. Due processi, in parte contraddittori, quindi, si intrecciano strettamente; quanto più il mondo diventa omogeneo, tanto più si fa **differenziato**.

Il crollo delle barriere spaziali non comporta una riduzione dell'importanza del territorio. Semmai, sta succedendo il contrario. La possibilità, da parte delle imprese trans-nazionali, di svincolarsi dalle appartenenze territoriali e di spostarsi per il globo infatti, consente loro di sfruttare anche le più esigue differenze spaziali. Differenze relative, ad esempio, ai livelli salariali, al radicamento delle organizzazioni sindacali, alla presenza di infrastrutture, alla pressione fiscale, alla vicinanza a importanti mercati, a eventuali incentivi del governo, diventano determinanti per scegliere un luogo in cui insediare una fase della produzione.

Non si tratta, beninteso, della tradizionale teoria dei vantaggi comparati. Questa infatti, si incentra sul ruolo delle risorse naturali nel determinare la localizzazione delle attività e sul vantaggio economico che da ciò ne consegue. Adesso invece, ciò che sta assumendo crescente rilevanza non sono fattori naturali e immobili ma fattori sociali, culturali e politici.

Non tutte le aree dispongono però in eguale quantità di questi requisiti. Essi infatti sono concentrati in alcune regioni mentre altre ne sono quasi completamente prive. Una tale sperequazione è origine di una differente capacità di esercitare un'attrattiva nei confronti del capitale globale e delle imprese trans-nazionali. Non sempre le autorità politiche sono in grado di rimediare a questa situazione, a causa anche dell'innescarsi di un circolo vizioso che fa sì che le aree più avvantaggiate vedono aumentare i propri vantaggi competitivi, mentre per le altre cresce la difficoltà di adeguarsi.

Le conseguenze per la geografia economica sono di vasta portata. Nel momento in cui i confini nazionali perdono qualsiasi effettivo significato in quanto non caratterizzano più un'area denotata da un certo livello di autonomia decisionale e gestionale, lo stato si ritrova privo della capacità di attuare un'azione di riequilibrio tra le diverse regio-

¹⁸ Ivi, p. 128.

¹⁹ Gruppo di Lisbona, **Op. Cit.**, p. 53 e 57.

ni. Si dimostra, sempre più, una semplice “media statistica”. Scrive Ohmae:

quando i tassi di crescita complessivi per un singolo prodotto/mercato erano pari a X per cento, in alcune zone del Paese poteva capitare di registrare un vero boom dell'ordine di X+Y, mentre in altre il dato si trascinava stancamente senza riuscire a superare X-Z. Risultato inevitabile: mappe strategiche che, viste da vicino, rassomigliavano al pelame di una zebra - non distese grige e uniformi, dunque, ma aree di attività di colore scuro inframmezzate da spazi bianchi. In termini economici, [...] tutti gli Stati-nazione sono un pò come delle zebre.²⁰

Non si tratta di un dato accidentale. L'economia globale si fonda sull'esistenza di differenze e sulla loro messa a valore. Essa infatti, «non è quella che abbraccia tutti i paesi, le regioni e le città; è una economia che seleziona, nel mondo intero, specifici punti ed elementi collegandoli all'interno del sistema e scollegando altri dallo stesso sistema.»²¹ E' per questo che, sempre più, la terra ci appare, in termini economici, “a strisce di zebra”, a macchie di leopardo o a manto di tigre; per la gioia di tutti gli zoologi.

1.5. La crisi dello stato.

Come abbiamo visto finora, secondo i sostenitori della tesi *hard* della globalizzazione il mondo diventa sempre più **omogeneo**, in quanto sottoposto ai medesimi meccanismi e alle medesime dinamiche, e, al tempo stesso, sempre più **differenziato**, poichè ogni regione sviluppa e accentua la formazione di caratteri propri, distinguendosi sempre più dai caratteri comuni a tutto il territorio nazionale. I capitali si muovono quasi indisturbati attraverso i confini, alla ricerca dei salari più bassi o dei tassi d'interesse più alti; anche le merci e i servizi fanno altrettanto, favorendo l'omogeneizzazione dei gusti, dei consumi e, indirettamente, delle culture; la nazione perde quei livelli minimi di omogeneità economica e sociale su cui ha fino a questo momento fondato il suo significato storico, tendendo a diventare una semplice “media statistica” tra realtà territoriali sempre più eterogenee. Dato questo quadro della situazione, è naturale domandarsi quali siano le conseguenze per il rapporto tra economia e politica o, in termini più radicali, quale sia lo spazio rimasto alla politica.

Il sistema economico internazionale istituito subito dopo la fine della seconda guerra mondiale ha saputo garantire al mondo capitalista, per circa venticinque anni, uno sviluppo rapido e stabile. Alla base vi era il raggiungimento del compromesso a lungo cercato nei decenni precedenti ma mai trovato: quello tra autonomia nazionale e liberalizzazione internazionale. Con l'accordo di Bretton Woods, il trattato Gatt, la piena affermazione del modello fordista per la produzione standardizzata di massa, il periodo dell'egemonia statunitense (*pax americana*) si è caratterizzato proprio per “il compromesso del liberalismo limitato”²², con cui sono stato coniugati Keynes, che regnava all'interno, e Smith, che regnava all'esterno. I confini dello stato e del mercato combaciavano: il primo si estendeva fin dove arrivava il secondo, entrambi coincidevano con la dimensione nazionale.

Nell'economia globale, che si è sviluppata a partire dalla metà del decennio '70,

²⁰ K. Ohmae, **Op. Cit.**, p. 169.

²¹ M. Castells, **Innovazione tecnologica e sviluppo regionale**, in Beria, **Op. Cit.**, p. 65.

²² R. Gilpin, **Politica ed economia delle relazioni internazionali**, Il Mulino, Bologna 1990, p. 183.

questa identità spaziale viene meno. La “catena Stato-nazione-mercato”²³ si spezza. I capitali e i mercati si internazionalizzano mentre lo stato rimane ancorato alla dimensione originaria. Politica ed economia diventano quindi asimmetrici, in quanto la seconda si de-territorializza e si svincola dai limiti imposti dalla prima. Lo stato perde una parte della sovranità, «perchè le sue decisioni sono influenzate da quelle di altri governi nazionali» e perchè «la reciproca interdipendenza prodotta dalla globalizzazione dei mercati mette le politiche governative alla mercé di eventi non dipendenti dal governo».²⁴ Il “compromesso del liberalismo limitato”, che coniugava autonomia nazionale e liberalizzazione internazionale, crolla con il venir meno dei suoi presupposti. Le politiche keynesiane che di quel compromesso sono state una delle due gambe su cui esso ha marciato vengono vanificate dall'emergere di un'economia globale.

«I mercati finanziari mondiali - scrive Lester C. Thurow - sono ormai in grado di trasferire denaro in tale quantità e così rapidamente in tutto il mondo che le politiche monetarie devono adeguarsi ai loro dettami, e non alle esigenze dell'economia nazionale. Per evitare una fuga di capitali i governi spesso devono aumentare i tassi d'interesse quando una domanda interna fiacca e la presenza di risorse produttive inutilizzate (sia umane sia fiscali) consiglierebbero proprio il contrario, cioè un abbassamento dei tassi. Il tentativo di rilanciare l'economia quando gli altri non lo fanno produce semplicemente problemi di bilancia dei pagamenti (le importazioni aumentano più delle esportazioni), una svalutazione che incide negativamente sull'inflazione a causa dell'aumento dei prezzi dei prodotti importati, un aumento insignificante dell'occupazione interna, dato che una quota troppo alta dell'aumento della spesa va a finanziare le importazioni, e un rapido ritorno all'austerità sotto la minaccia di una fuga dei capitali.»²⁵

Le politiche governative perdono inoltre «il controllo del fattore lavoro, a misura che le imprese costruiscono gli impianti di produzione nei paesi dove il fattore lavoro costa meno»²⁶, e dove minore sono i vincoli di natura giuridica e le garanzie sindacali. Ad esserne direttamente investito è il diritto del lavoro, così come si è venuto articolando nel corso degli ultimi decenni, la cui capacità regolatoria ha subito un’erosione”²⁷. Il risultato è il crescente scollamento tra la scarsa mobilità del lavoro e la capacità dell'impresa di spostarsi ovunque, o quasi, alla ricerca delle localizzazioni che comportino condizioni più redditizie e una minore quantità di vincoli (i “lacci e laccioli”, come si dice in Italia). Il compito dei governi diventa di conseguenza quello di approntare il contesto legislativo più favorevole per attirare nuovi insediamenti produttivi, con l'obiettivo di far meglio degli altri paesi. «I diritti nazionali, nati per sottrarre il lavoro alla concorrenza, saranno soggetti a concorrenza diretta: cioè essi saranno giudicati per la prima volta per la loro efficienza e per i loro costi relativi, sulla base di raffronti sempre più stringenti.»²⁸

Anche le politiche fiscali sono sottoposte a questo processo di “erosione”. Con la

²³ F. Galgano, **Le istituzioni della società post-industriale**, in F. Galgano, S. Cassese, G. Tremonti e T. Treu, **Op. Cit.**, p. 30.

²⁴ S. Cassese, **Oltre lo Stato: i limiti dei governi nazionali nel controllo dell'economia**, in F. Galgano, S. Cassese, G. Tremonti e T. Treu, **Op. Cit.**, p. 37.

²⁵ L. C. Thurow, **Op. Cit.**, p. 238-239.

²⁶ S. Cassese, **Oltre lo Stato: i limiti dei governi nazionali nel controllo dell'economia**, in F. Galgano, S. Cassese, G. Tremonti e T. Treu, **Op. Cit.**, p.37.

²⁷ «Tale erosione ha effetti più marcati di quanto non abbiano le forme di deregolazione esplicite attuate in certi ordinamenti.» T. Treu, **Il diritto del lavoro fra internazionalizzazione e segmentazione**, in F. Galgano, S. Cassese, G. Tremonti e T. Treu, **Op. Cit.**, p. 95.

²⁸ **Ivi**, p.100.

formazione di un mercato globale le imposte e le ricchezze, finora saldamente connesse, si separano. Le prime restano legate alle strutture politiche e amministrative mentre le seconde escono fuori dai confini e dalle appartenenze nazionali, e istituzionali, originarie. I capitali si spostano liberamente, e con essi gli investimenti, la speculazione, la produzione, il commercio e tutte le altre fonti di reddito. Questo può quindi essere originato in un paese ed essere investito o speso in un altro. Lo stato perde di conseguenza la capacità di rivendicazione che derivava dal fatto che tanto la ricchezza quanto i meccanismi impositivi e le strutture a essi preposte avevano in comune la medesima appartenenza territoriale. Era la “catena Stato-territorio-ricchezza”. Adesso la situazione è radicalmente diversa: «le tasse, non è più lo Stato a scegliere come imporle, ma la ricchezza a scegliere dove pagarle.»²⁹ I sistemi fiscali tradizionali però, ritagliati su contesti ormai superati, persistono nei loro meccanismi essenziali, e creano effetti distorsivi e paradossali. Non solo la nuova possibilità di scelta costituisce un elemento di pressione da parte dei detentori di grandi ricchezze nei confronti delle deliberazioni dei governi e dei parlamenti, aggiungendo a quello tradizionale il “voto con il conto corrente”, ma interviene sulla redistribuzione dei redditi, invertendo il significato e la direzione che essa ha assunto storicamente:

i sistemi fiscali “moderni” si trasformano in sistemi di prelievo casuale ed arbitrario, in cui paga di più chi ha di meno (e perciò resta fermo con i suoi beni sul territorio), e di meno chi ha di più (e perciò può muoversi e muovere i suoi beni fuori dal territorio).³⁰

1.6. Una soluzione.

Quello sin qui proposto è il tentativo di ricostruire, a partire da una molteplicità di analisi e teorizzazioni, le linee generali della teoria della globalizzazione maggiormente diffusa e condivisa, ben sapendo, comunque, che al di là di questo quadro fortemente sommario, sintetico e semplificato, numerose sono le differenze tra i singoli autori e le loro diverse opere. Tuttavia gli elementi di fondo sono comuni e delineano un punto di vista che propone una versione “forte” dei processi in atto, una versione che enfatizza gli elementi di rottura rispetto a quelli di continuità, l’innovazione anziché la conservazione, le tendenze piuttosto che i dati di fatto. Ne è uscito fuori un punto di vista coerente e lucido nel trarre le dovute conseguenze. Tuttavia, alcuni si sono spinti oltre, non limitandosi a fare il punto della situazione e a sottolineare le difficoltà indotte da trasformazioni così radicali, ma prospettando anche possibili soluzioni, eventuali linee di fuga.

In particolare, una di queste posizioni, che ha trovato grandi riscontri e ha suscitato ampia attenzione e che trae, dalla crisi dello stato-nazione, le conclusioni più radicali, è quella espressa da Kenichi Ohmae in un libro dal titolo volutamente provocatorio, **La fine dello Stato-nazione**, e dai contenuti fortemente polemici nei confronti del “suo” Giappone (e di riflesso nei confronti di tutti gli altri stati). Ohmae asserisce che l’attuale modalità di organizzazione della politica e di gestione della società è divenuta obsoleta, in quanto scavalcata dalle nuove forme d’esistenza dell’economia. La raggiunta piena libertà di movimento di tutti i fattori produttivi garantisce la migliore allocazione delle risorse e la loro più razionale distribuzione, rendendo non più necessario l’intervento dello stato. Il compito di cerniera tra contesti nazionali che esso ha svolto finora viene infatti assunto direttamente dal mercato. Inoltre, lo stato continua ad attestarsi su una dimensione che non è più “naturale” e che rivela interamente la propria artificialità, in quanto i suoi con-

²⁹ G. Tremonti, **Il futuro del fisco**, in F. Galgano, S. Cassese, G. Tremonti e T. Treu, **Op. Cit.**, p. 50.

³⁰ **Ivi**, p. 86.

fini hanno origine in lunghi e profondi processi storici di cui si è ormai persa la ragione, poichè una nuova razionalità sta subentrando alla precedente. Lo stato infatti è troppo piccolo per contenere e controllare i flussi di capitali, merci, servizi, tecnologie, investimenti e saperi che si muovono a livello globale, e troppo grande per avere la sufficiente flessibilità per adattarsi al mutare di questi e per poter gestire un territorio uniforme. L'artificialità della dimensione nazionale consiste proprio nel suo essere un frammento di mondo le cui linee di contorno non delimitano una realtà con caratteri peculiari distinta da altre, ma un insieme eterogeneo di diverse regioni. Le unità di base dell'economia globale sono proprio queste ultime, in quanto la loro è la dimensione ideale per poter essere efficienti in un'economia globale. E' quindi su di esse che deve, secondo Ohmae, essere ritagliata la dimensione del governo. Infatti, egli scrive,

le qualifiche necessarie per sedere al tavolo globale e attrarre soluzioni globali finiranno progressivamente per coincidere non più con i confini politici che separano artificialmente i Paesi, ma con unità geografiche più focalizzate [...], in pratica le aree dove si svolge il vero lavoro e dove fioriscono i veri mercati. Ho chiamato queste unità "Stati-regione".³¹

Esse sono unità economiche e non politiche e costituiscono «eccellenti porti d'entrata per l'economia globale, poichè tendono a formarsi proprio in base ai criteri dettati da quell'economia.»³² Hanno dimensioni che variano dai 5 ai 20 milioni di abitanti, perchè

debbono essere abbastanza piccoli da consentire ai loro abitanti di condividere gli stessi interessi in quanto consumatori e, nello stesso tempo, sufficientemente estesi da giustificare non tanto economie di scala (ottenibili a partire da una base di qualunque entità, tramite esportazioni verso il resto del mondo) quanto economie di servizio - ossia, le infrastrutture rappresentate dalle comunicazioni, dai trasporti e dai servizi professionali indispensabili per partecipare all'economia globale.³³

La dimensione che garantisce maggiore efficienza è dunque non quella nazionale ma quella regionale, che può fare affidamento su un'effettiva affinità sul piano dei gusti e delle preferenze. Perciò, «l'obiettivo è promuovere lo sviluppo di comunità di interessi flessibili attraverso la creazione di reti locali»³⁴, al fine non di risolvere tutti i problemi a livello regionale, «bensì di fare in modo che sia possibile trovare una soluzione facendo leva sulle risorse globali. L'efficacia degli Stati-regione dipende dalla loro capacità di adottare appunto soluzioni globali»³⁵, evitando al tempo stesso il nascere di interessi particolari.

Il rapporto tra economia e politica è dunque destinato a essere radicalmente ridefinito e a venir focalizzato su una nuova base comune d'appartenenza. Non si tratta più però, di un rapporto tra due termini forti. Tra il mercato e il governo infatti, è quasi esclusivamente il primo a dettare le regole.

Se andrà realmente a finire così è ancora presto per dirlo. Quella di Ohmae è uno dei possibili approdi cui può portare la globalizzazione. Non è, la sua, l'unica solu-

³¹ K. Ohmae, **Op. Cit.**, p. 21.

³² **Ivi**, p. 145.

³³ **Ivi**, p. 145.

³⁴ **Ivi**, p. 151.

³⁵ **Ivi**, p. 151.

zione proposta, ma è senza dubbio quella che esprime maggiore coerenza nel raccordare il presente con un possibile futuro, e quella che sembra alimentare con maggiore vigore il dibattito sui mezzi d'informazione e le discussioni all'interno della classe dirigente. E' per questo che, delineando i tratti fondamentali della tesi *hard* della globalizzazione mi è sembrato opportuno offrire anche una rapidissima sintesi delle tesi de **La fine dello stato-nazione**.

Con questo, di conseguenza, il quadro complessivo è delineato. Non è però altrettanto convincente.

2. Alcune ipotesi che non convincono.

Da quanto abbiamo visto finora la globalizzazione dell'economia e della società comporta una crescente omogeneizzazione e, al tempo stesso, una sempre maggiore differenziazione. Sono due elementi che coesistono e che si integrano, anche se all'interno di una dinamica non priva di tensioni e contrasti. La teoria *hard* della globalizzazione ha l'indubbio merito di cogliere e dare risalto a questi elementi, senza esimersi dal considerare gli effetti che da essi derivano. Tuttavia, ci sono alcune cose che non convincono. Se l'analisi della situazione attuale che essa ci offre è indubbiamente utile e feconda, il quadro che ne deriva appare eccessivamente semplificato. Si perdono infatti di vista altri elementi rilevanti tanto quanto i primi. Che in un futuro non immediato la realtà possa essere perfettamente espressa dalla tesi *hard* non si può escludere. Adesso però, e nel prossimo futuro, questa teoria occultata o sottovaluta alcuni fattori che sono determinanti tanto quanto quelli che essa contempla. Numerosi fenomeni che rendono meno limpido e apprezzabile il mondo offerto dal capitalismo "globale" (povertà, disoccupazione, disuguaglianze) sono considerati semplici residui del passato, che verranno inevitabilmente e inesorabilmente cancellati. La situazione attuale indica però con una certa evidenza che le tendenze in corso vanno in tutt'altra direzione. Se ciò viene tenuto presente, ne risulta un'analisi dei processi economici e sociali ben più complessa e, ritengo, maggiormente rispondente alla realtà. Ciò non significa negare che il mondo sia sempre più **omogeneo** e **differenziato**, ma affiancare a questo un altro frammento di verità, i cui rapporti con il primo non sono lineari né privi di contraddizioni. Oltre alla maggiore complessità e complicazione quindi, ne risulta una maggiore contraddittorietà, che rende estremamente difficile, in questo caso, individuare possibili approdi e possibili soluzioni.

In particolare, vorrei evidenziare come, nonostante tutto, il mondo sia sempre più **gerarchizzato** (non solo in quanto diviso tra aree deboli e aree forti ma anche in quanto separato tra inclusi ed esclusi) e **frammentato** (visto il permanere degli stati-nazione e la crescita dei blocchi commerciali regionali).

2.1. "Triadizzazione" e "sganciamento".

L'asserzione che i processi di creazione e distribuzione delle ricchezze possono dirigersi e insediarsi ovunque essi vogliano, cioè ovunque trovino le condizioni ideali, non fa i conti con una realtà ben più problematica. Infatti, se si guardano con attenzione le cifre relative ai flussi mondiali di capitali (finanziari, produttivi e mercantili) emerge con chiarezza che la loro dislocazione non si distribuisce in maniera più o meno uniforme su tutta, o quasi, la superficie della terra, ma tende a localizzarsi in alcuni punti ben precisi. In particolare, è all'interno della cosiddetta Triade (Nord America, Europa e Giappone) che la ricchezza ha trovato il proprio ambiente ideale, e di conseguenza sempre meno si trasferisce altrove. Infatti, all'interno della crescente quantità di flussi di capitali che

viaggiano da una regione all'altra, da una nazione all'altra e da un continente all'altro, la percentuale di quelli che continuano a muoversi entro i confini più consolidati rimane costante. E' utile portare, a conforto di questa affermazione, un dato concernente gli investimenti diretti all'estero (Ide), l'elemento dominante che traina l'attuale economia internazionale, sostituitosi in questo ruolo, durante il precedente decennio, al commercio internazionale. Nel corso dei primi anni '90, il Nord America, l'Europa e il Giappone da soli, pur rappresentando solamente il 14% della popolazione mondiale, hanno costituito la localizzazione del 75% del totale degli stock accumulati e del 60% dei flussi degli Ide. Questi tre attori prevalgono sia come paesi di origine che come paesi di destinazione degli investimenti internazionali.³⁶ Una situazione analoga si riscontra nel caso del commercio, in cui il 69,9% degli scambi tra paesi avviene all'interno della Triade³⁷. Più che di globalizzazione quindi, sarebbe corretto parlare di "triadizzazione". E' quanto fa il Gruppo di Lisbona:

la mondializzazione odierna è una mondializzazione tronca. Ad essa è più corretto applicare il termine (non molto bello) di Triadizzazione. Per "triadizzazione" si intende il fatto che i processi d'integrazione tecnologica, economica e socio-culturale tra le regioni del mondo più sviluppate, sono più intensi, capillari e significativi dei processi d'integrazione, in realtà molto deboli e squilibrati, tra queste regioni e i paesi più poveri del mondo, e tra gli stessi paesi più poveri.³⁸

L'interazione e l'integrazione crescenti sono dunque relative non al globo ma a un suo esiguo frammento, mentre tutto il resto ne è escluso. «Se l'obiettivo è vincere, solo alcuni saranno i vincitori. I perdenti saranno esclusi e abbandonati al loro destino di esclusi. I vincitori continueranno a rimanere insieme. Si integreranno sempre più l'uno con l'altro.»³⁹

Unitamente a questa divisione ne emerge un'altra, di carattere geografico e regionale. In parallelo con i rapporti di investimento e scambio intra-Triade infatti, si sviluppa anche un ulteriore schema di interrelazioni, distinto dal primo, che lega singoli componenti della Triade con raggruppamenti di paesi più marginali; raggruppamenti che stabiliscono legami a livello regionale e che sono situati nei pressi del componente della Triade.

Di conseguenza, la tendenza a cui stiamo assistendo è quella che conduce verso un mondo sempre più diviso, in cui i rapporti di dipendenza e subordinazione si sfilacciano e danno luogo a una dinamica molto più rigida di inclusione ed esclusione. Speculare al crescere dei vincoli che legano le aree forti, i "vincitori", è la progressiva perdita di terreno da parte delle aree deboli, i "perdenti". L'altra faccia della "triadizzazione" quindi, è lo "sganciamento".

Lo **sganciamento** è il processo attraverso il quale alcuni paesi e alcune regioni stanno gradualmente perdendo i loro legami con i paesi e le regioni del mondo che crescono più rapidamente. Invece di partecipare ai processi di crescente interconnessione e integrazione che

³⁶ P. Hirst e G. Thompson, **La globalizzazione dell'economia**, Editori Riuniti, Roma 1997, p. 84.

³⁷ **Ivi**, p. 91, dato relativo al 1992. Significativo è anche il dato segnalato dal Gruppo di Lisbona. Le esportazioni dei paesi della Triade ammontavano al 54,8% delle esportazioni totali nel 1980 e al 64% nel 1990. Le importazioni sono passate, nello stesso periodo, dal 59,5% al 63,8%. La tendenza in atto si evidenzia dunque in maniera esplicita, ed è più importante del dato assoluto. Gruppo di Lisbona, **Op. Cit.**, p. 116.

³⁸ Gruppo di Lisbona, **Op. Cit.**, p. 113.

³⁹ **Ivi**, p. 115.

vanno edificando il nuovo mondo globale, queste aree si muovono nella direzione opposta.⁴⁰

Quasi tutti i paesi dell'Africa, gran parte dell'America Latina, dell'Asia, dell'ex Unione Sovietica e dell'Europa orientale sono sottoposte a questo processo. Si stanno progressivamente sganciando dal resto del mondo, dai "vincitori" dell'economia globale, con conseguenze sociali facilmente immaginabili. «L'economia mondiale è stata caratterizzata negli ultimi venti anni da una graduale riduzione degli scambi fra i paesi ricchi della Triade e il resto del mondo, l'Africa in particolare.»⁴¹

Un dato rende bene l'idea. Il paese che conta il più alto livello di prodotto interno lordo pro capite (gli Usa, con 27.607 dollari annui) supera l'ultimo (il Mozambico, con 600 dollari) di oltre 46 volte⁴²; e non è un caso isolato.

Non sono certo squilibri e disuguaglianze nuove. L'origine e le tendenze cui queste popolazioni vanno incontro hanno però subito dei mutamenti. Il problema dello sganciamento non è semplicemente il problema del Terzo Mondo. Questo infatti, «non esiste più [...] come unica entità significativa. Al suo posto vi è una serie di stati-nazione molto differenziati»⁴³. Si pensi, ad esempio, allo sviluppo vissuto negli ultimi vent'anni dalle "tigri asiatiche" (Hong Kong, Taiwan, Singapore e Corea del Sud) o dall'industrializzazione di cui sono stati protagonisti Brasile e Messico. Il Terzo Mondo non è più un'unità omogenea. «A metà degli anni ottanta l'idea di Terzo mondo come blocco unico e omogeneo delle società meno sviluppate sta rapidamente declinando, dal momento che si registra una differenziazione crescente fra gli obiettivi e le politiche di questi paesi.»⁴⁴ Alcuni di essi sono passati tra i "vincitori", altri sono sempre più "perdenti", e ormai privi di speranze. Essi, è evidente, ormai non hanno più nulla in comune, tanto che «al pari di qualsiasi nazione predatrice dell'Occidente, i paesi di recente industrializzazione non hanno esitato a porre in atto politiche dannose nei confronti degli altri paesi del Terzo Mondo.»⁴⁵

Lo scenario qui delineato, con l'azione congiunta di "triadizzazione" e "sganciamento", mette in crisi il concetto di "globalizzazione". Sarà pur vero che i capitali, le merci, i servizi, i saperi e le tecnologie possono andare dove vogliono ma, di fatto, tendono ad andare sempre negli stessi posti.

2.2. Impresa trans-nazionale?

Tra i fattori che danno all'economia globale un carattere di radicale innovazione quello che sembra avere ricadute maggiori sulla società e sulla politica è, come abbiamo visto, la trans-nazionalizzazione delle imprese. La produzione tende sempre più a essere separata nelle sue diverse fasi, e queste vengono distribuite in luoghi differenti, spesso in

⁴⁰Ivi, p. 115. Da un punto di vista più radicale, Samir Amin sostiene che all'origine di questo fenomeno vi sia l'operato degli organismi sovranazionali: «le politiche messe in opera dalle istituzioni internazionali, secondo i dettami del G7, sono all'origine dell'impoverimento brutale e massiccio della maggior parte delle popolazioni, soprattutto nei paesi del Sud e dell'Est.» S. Amin, **I mandarini del capitale globale**, Datanews, Roma 1994, p. 18.

⁴¹Gruppo di Lisbona, **Oop. Cit.**, p. 118.

⁴²**Il libro dei fatti**, Adn Kronos, 1997.

⁴³R. Gilpin, **Op. Cit.**, p. 405. «Ci sono attualmente almeno cinque Sud: l'area dei paesi di nuova industrializzazione; il Sud dipendente dal petrolio; i paesi di nuovo impoverimento nell'ex secondo mondo dell'Est (cioè Romania, Bulgaria, Polonia, la maggior parte della Russia, l'Albania e parte dell'ex Jugoslavia); i paesi che stanno cercando di riconvertire e ristrutturare la loro economia e le loro politiche di sviluppo al fine di accelerare la loro reintegrazione nel Nord (Messico, Argentina, Cile, India, Cina ...); e, infine, il Sud poverissimo (Africa, parte dell'America Latina e parte dell'Asia).» Gruppo di Lisbona, **Op. Cit.**, p. 80.

⁴⁴R. Gilpin, **Op. Cit.**, p. 406.

⁴⁵Ivi, p. 406.

nazioni differenti. L'impresa trans-nazionale però, a differenza di quella multinazionale, non sottopone a questo processo di decentramento e s-nazionalizzazione solo le fasi direttamente esecutive ma anche quelle relative all'ideazione, all'elaborazione, alla gestione, al marketing, ecc.. Anche la proprietà è totalmente internazionalizzata, in quanto le sue azioni sono quotate in più borse e sono acquistate da persone di diversa nazionalità, e così il controllo e il management.

In realtà, sembra che le cose non stiano esattamente così. Due studiosi inglesi, Paul Hirst e Grahame Thompson, in un libro recentemente giunto in Italia con il titolo **La globalizzazione dell'economia** (che traduce il ben più significativo *Globalization in Question*) prendono in esame i luoghi in cui le imprese multinazionali dei paesi avanzati svolgono le loro attività imprenditoriali. Basandosi sull'elaborazione di dati relativi al 1987 e al 1992-93 essi analizzano la distribuzione geografica delle vendite, delle attività e delle società controllate e collegate, relativamente sia al ramo industriale che a quello dei servizi. Questi tre dati possono dare sufficientemente la misura di quanto un'impresa sia effettivamente estesa attraverso i confini nazionali e di quanto questi possano risultare per essa indifferenti. La conclusione di questo studio è piuttosto chiara ed esplicita: «qualsiasi sia l'aspetto preso in considerazione, le attività delle Imn [imprese multinazionali] hanno una natura che appare eminentemente orientata verso il paese d'origine.»⁴⁶ Quindi, nonostante si parli diffusamente di “globalizzazione”, le aziende che operano sui mercati internazionali fanno ancora affidamento, e in maniera considerevole, sulla loro localizzazione d'origine come centro della propria attività e come mercato preferenziale. Anzi, «il ruolo ancora preminente delle attività commerciali nell'ambito del paese d'origine costituisce un **vantaggio** e non un vincolo»⁴⁷ per il loro buon andamento complessivo.

In base a tale analisi risulta che le imprese internazionali sono multinazionali e non transnazionali. Hanno cioè una nazionalità ben precisa, corrispondente al paese in cui si concentra gran parte della loro attività, della proprietà, del controllo e delle fasi di ideazione e coordinamento. Non per questo la portata dell'innovazione e dei processi di trasformazione che esse pongono in essere può venire sminuita. L'influenza che esercitano sull'economia, la società e la politica internazionali infatti, non solo è di enorme rilevanza ma è sottoposta a una notevole accelerazione. Se si considera che negli anni sessanta gli investimenti diretti all'estero crescevano due volte più velocemente del Pil mondiale mentre negli anni ottanta quattro volte più velocemente⁴⁸, è facile comprendere come lo sviluppo delle multinazionali sia destinato a mutare ancora profondamente il quadro dell'economia e della società mondiali.

Comunque, si tratta di imprese multinazionali, e non transnazionali. Di imprese la cui testa rimane saldamente all'interno del paese d'origine, per quanto il corpo si estenda per il mondo. In realtà poi, sarebbe da verificare quanto il corpo si estenda effettivamente per il mondo. I bassi salari “offerti” dai paesi poveri costituiscono il principale incentivo per il decentramento, eppure, essi incidono solo in minima parte sulle decisioni dell'impresa. Continuano infatti Hirst e Thompson:

considerato che il costo del lavoro rappresenta non più del 20% del costo del prodotto finito nel settore manifatturiero dei paesi avanzati, è improbabile che i benefici della manodopera a basso costo vengano a prevalere su tutte le strategie delle imprese per le quali i costi di R&S o di commercializzazione sono tanto importanti quanto il costo del lavoro, se non di

⁴⁶ P. Hirst e G. Thompson, **Op. Cit.**, p. 120.

⁴⁷ **Ivi**, p. 123.

⁴⁸ Dato tratto da R. Dore, **Op. Cit.**, p. 1018.

più, oppure delle imprese per le quali la qualità del prodotto finito (e, quindi, la sua stretta supervisione) è una delle preoccupazioni principali.⁴⁹

E' quindi decisamente poco probabile che la localizzazione della produzione sia determinata esclusivamente sulla base dei livelli salariali. Questo avviene solo per prodotti o fasi della produzione ad alta intensità di lavoro, ad esempio l'assemblaggio. Per quei casi cioè, in cui il regime lavorativo fordista (la standardizzazione di massa) è ancora la modalità produttiva più idonea, quella che assicura i maggiori vantaggi con i minori costi.

Queste operazioni che richiedono un uso intensivo di lavoro sono generalmente di basso contenuto tecnologico e di valore limitato. La tendenza di certe industrie a localizzarsi in paesi con salari bassi, o a perdere posti di lavoro in favore di questi ultimi, deve continuare a tenere sotto pressione la manodopera non specializzata e di livello salariale minimo nei paesi avanzati ma ciò non significa che la produzione industriale passerà in blocco ai paesi meno sviluppati.⁵⁰

Le strategie dell'impresa sono molto flessibili e diversificate. Possono spostarsi alla ricerca dei bassi salari quando si tratta di prodotti o fasi della produzione in cui quelli possono incidere in maniera rilevante, e tendono invece a rimanere ben ancorate nel paese (o regione) d'origine nei casi in cui a contare realmente sono, tra l'altro, le infrastrutture e la formazione. In entrambi i casi, la mobilità acquisita e la conseguente possibilità di svincolarsi da un precedente insediamento costituiscono un notevole elemento di pressione sui fattori interni. "Minacciare" di trasferirsi in un altro paese non è meno importante che farlo veramente. A pagarne le spese sono quei settori sociali che pochi vantaggi hanno da trarre da un'economia sempre più internazionale.

Di conseguenza, il motivo per cui le imprese continuano in gran parte a essere multinazionali e a non intraprendere un processo di transnazionalizzazione non va rintracciato nel prevalere di uno spirito di conservazione, ma nel fatto che, almeno per il momento, è questa la configurazione organizzativa economicamente più razionale.

Riequilibrata in questo modo l'analisi della struttura dell'impresa, alcune delle osservazioni fatte nella prima parte a proposito della rottura della "catena stato-nazione-mercato" acquistano una nuova luce. Continuano a cogliere importanti elementi di verità, ma la radicalità delle loro conclusioni deve essere integrata con le considerazioni espresse in questo paragrafo. Infatti, che il rapporto economia-politica sia sottoposto a una tensione che ne ha mutato i tratti costitutivi appare innegabile, però, al tempo stesso, le ricchezze risultano meno inafferrabili di quanto sembri; oppure, semplicemente, pur potendo andare dove vogliono, almeno per il momento esse stanno bene dove si trovano. Le conseguenze politiche sono evidenti

2.3. Crescono le disuguaglianze

Unitamente alle conseguenze politiche, i processi in corso pongono in essere rilevanti conseguenze di natura sociale. Nei paesi avanzati crescono rapidamente le sperequazioni, i ricchi diventano più ricchi e i poveri più poveri. Considerevoli settori della società sono investiti dall'internazionalizzazione dell'economia, sia per l'emergere delle nuovi fonti di concorrenza che per le sempre più consistenti pressioni esercitate sul fattore

⁴⁹ P. Hirst e G. Thompson, *Op. Cit.*, p. 150.

⁵⁰ *Ivi*, p. 150.

lavoro dalle imprese, in virtù della possibilità da esse detenute di trasferirsi altrove. A ciò si sono certamente aggiunti gli effetti indotti dalla ristrutturazione delle tecnologie e dell'organizzazione del lavoro, dalla nuova struttura assunta dalle aziende, dalla deregolamentazione e frammentazione del mercato del lavoro, dalla crescente differenziazione delle tipologie produttive⁵¹. Il risultato è l'aumento della disoccupazione, della precarietà del rapporto lavorativo e della riduzione dei salari per i produttori di beni materiali e per gli addetti ai servizi interpersonali⁵², mentre altre categorie, inseritesi stabilmente in quest'ondata innovativa, sono state fortemente avvantaggiate. E' sufficiente considerare un dato relativo agli Stati Uniti che però esprime tendenze generali: «Negli anni ottanta, l'intero incremento retributivo è affluito a quel 20% della forza-lavoro maschile che occupa le fasce di reddito superiori e, ciò che è più impressionante, il 64% di tale aumento è stato incamerato da quell'1% che si colloca nella fascia più alta.»⁵³ La peculiarità di questa distribuzione ineguale non risiede solo nell'ampiezza delle ineguaglianze ma anche nel fatto che un'ampia differenza tra i redditi si è formata all'interno di gruppi di lavoratori considerati omogenei. «Il dato statistico più rilevante non è tanto l'allargarsi del divario retributivo tra lavoratori qualificati e non qualificati, o istruiti e non istruiti, quanto l'aumento dell'ineguaglianza tra gli stessi lavoratori qualificati, tra i non qualificati, tra gli istruiti e tra i non istruiti.»⁵⁴ All'origine di questo fenomeno si trovano numerose cause che interagiscono e si intrecciano. Tra queste, un ruolo rilevante è certamente giocato dal crescente coinvolgimento nella produzione di settori della popolazione mondiale precedentemente non coinvolti. Unitamente alla crescita della produttività e della flessibilizzazione, questo processo ha fatto aumentare l'offerta di forza-lavoro disponibile sul mercato facendo venir meno la piena occupazione. Ciò ha dato avvio a un meccanismo di "filtraggio del lavoro"⁵⁵, per cui i disoccupati maggiormente qualificati si impadroniscono non solo dei posti di lavoro che richiedono un livello di qualificazione pari a quello da loro posseduto, ma anche dei migliori tra i posti di livello inferiore. La retribuzione di questi lavoratori si allarga e si diversifica, mentre per molti posti sale il livello medio di qualificazione richiesta. Di conseguenza, tra i molti laureati disoccupati alcuni occuperanno posti precedentemente destinati a diplomati. Il livello retributivo medio dei laureati scende, così come quello dei diplomati, che sempre meno possono accedere ai migliori degli incarichi prima da loro ricoperti.

Il risultato è che le sperequazioni aumentano e attraversano trasversalmente le

⁵¹ In sintesi, si è realizzata una scomposizione della figura lavorativa, che ha introdotto artificialmente dei diaframmi di natura giuridico-contrattuale (precarizzazione e pluralità di figure compresenti) e spaziali (decentramento e dispersione). In questo consiste la novità, non in una radicale riconfigurazione del processo lavorativo e in un più intenso assorbimento dei saperi, come affermano le indimostrate e indimostrabili teorie del "post-fordismo". Per un corretto inquadramento della questione sono utili: D. Harvey, **op. cit.**, cap. 2, **La trasformazione politico-economica del capitalismo nella seconda parte del XX secolo**; M. Turchetto, **Flessibilità, organizzazione, divisione del lavoro**, in "Alternative", 1, 1995; M. Melotti, **Al tramonto del secolo. Note a margine per una resa dei conti e una ripresa della critica**, in "Vis a vis", 4, 1996; L. Campetti, **La classe operaia va in paranoia**, in "Il Manifesto", 16-4-1997.

⁵² Le imprese «stanno creando una forza lavoro precaria composta di lavoratori involontariamente part-time, lavoratori avventizi, lavoratori con contratto a tempo determinato ed ex lavoratori licenziati convertiti in consulenti "autonomi", che operano per compensi molto inferiori a quelli che percepivano prima [...]. In questo modo, le imprese riducono il costo del lavoro e aumentano la flessibilità degli organici. I lavoratori precari hanno salari inferiori, meno assistenza sanitaria, meno ferie pagate e un livello di rischio e incertezza economica molto maggiore. Nel corso dell'ultimo decennio l'aumento del lavoro part-time è stato per tre quarti il frutto di un'imposizione.» L. C. Thurow, **Op. Cit.**, p. 33.

⁵³ L. C. Thurow, **Op. Cit.**, p. 24.

⁵⁴ **Ivi**, p. 25.

⁵⁵ **Ivi**, p. 194.

vecchie linee di divisione sociale. Alcuni si sono integrati stabilmente nelle dinamiche dell'economia internazionale mentre altri rimangono ancorati al vincolo territoriale senza ottenerne più grandi vantaggi. Lo "sganciamento" di una parte enorme della popolazione mondiale dai processi che sovrintendono alla creazione e distribuzione della ricchezza iniziano a riprodursi anche all'interno dei paesi avanzati. Sono cresciuti «nuovi Sud all'interno del Nord. Parimenti, nuovi Nord all'interno del Sud sono divenuti un segmento importante della popolazione locale, spesso più integrato con gli altri Nord del mondo di quanto non lo sia con il resto della popolazione della propria nazione.»⁵⁶

2.4. Un mondo frammentato.

Come abbiamo visto nella prima parte, secondo i sostenitori della tesi *hard* i confini nazionali stanno progressivamente perdendo importanza, a causa della globalizzazione della finanza, dei mercati, della produzione, dei saperi e delle culture; parallelamente, la regione si sta affermando come unità economica di base. La tendenza, non importa quanto vicina al compimento, è diretta verso lo svuotamento del significato di nazione e l'esautoramento delle funzioni dello stato. Alcuni, a tal proposito, parlano già di "fine dello stato-nazione". In questa seconda parte però, abbiamo visto come in realtà i confini nazionali continuano a svolgere un proprio ruolo. Da un lato, la presenza di sempre più stringenti meccanismi di esclusione che hanno per protagonisti, in entrambi i ruoli, gli stati ("triadizzazione" e "sganciamento"), e, dall'altro, il legame che unisce le grandi imprese multinazionali con il paese d'origine, lo indicano chiaramente. Lo stato, da parte sua, non ha affatto perduto la sovranità, mentre viene assumendo nuovi ruoli e nuove funzioni. A quanto pare, la politica non ha ceduto (se non in piccola parte) il proprio posto all'economia. Infatti, alla base della crescita dei legami che uniscono, sotto molteplici aspetti, luoghi del globo anche molto distanti tra loro, non si trovano meccanismi naturali o tecnologici, ma precise scelte politiche, attinenti cioè all'insieme dei rapporti sociali e dei rapporti tra stati. Numerosi indizi stanno a testimoniarlo.

In primo luogo, è necessario osservare che, in concomitanza con i processi di crescente internazionalizzazione, non si è affermata un'uniformizzazione dei modelli sociali ed economici, ma è coesistita una pluralità di forme del capitalismo. Accanto al modello anglo-americano, dall'accentuata preminenza del settore finanziario, ha infatti tenuto il campo quello affermatosi in Germania e Giappone. Qui, al contrario che nel primo caso, non ha avuto luogo l'ondata neolibera dei primi anni ottanta impersonata da Margaret Thatcher e Ronald Reagan. «In contrapposizione al loro progetto dello Stato minimalista - minimalistissimo - rimane forte in alcuni paesi la convinzione che l'intervento dello stato nei mercati può svolgere non solo una funzione utile per promuovere lo sviluppo economico, ma anche a fini redistributivi.»⁵⁷ In Germania, in Giappone e nei paesi del Sud-Est asiatico (considerati il prototipo di un'economia inserita con profitto nel reticolo globale) lo stato non ha affatto lasciato mano libera al mercato. La tutela dei lavoratori appartenenti alle fasce maggiormente qualificate, le politiche di sostegno all'industria nazionale, la selezione dei flussi di credito, la protezione di particolari settori, la creazione di infrastrutture, il sostegno al sistema formativo, sono state realizzate, in questi paesi, in luogo della deregolamentazione. D'altronde, le regioni che sembrano trarre i maggiori vantaggi dall'economia internazionale fondano le ragioni del proprio successo non solo

⁵⁶ Gruppo di Lisbona, *Op. Cit.*, p. 80.

⁵⁷ R. Dore, *Op. Cit.*, p. 1021. Si veda anche: R. Martufi, L. Vesapolio, *Sviluppo capitalistico e modelli d'impresa*, in "Altreuropa", n.8, 1997.

sull'innovazione tecnologica e organizzativa o sull'abilità imprenditoriale, ma su una mescolanza di fattori che comprende anche un accorto e mirato intervento pubblico; si pensi, ad esempio, all'importanza assunta dalla qualificazione del lavoro. Il risultato è che «la fede nell'efficacia sovrana dei mercati non è universale»⁵⁸

In secondo luogo, la tendenza che si sta delineando non sembra condurre verso un'ulteriore estensione di questa “fede”. Certamente lo stato dovrà rinunciare a molte delle vecchie funzioni, ma non tanto per lasciar spazio al mercato, quanto per assumerne di nuove. Esso, «consapevole del suo ruolo»⁵⁹, sempre più è responsabile della creazione di quelle condizioni necessarie allo sviluppo che il mercato, orientato al breve periodo e all'immediatezza del profitto, non è in grado di garantire. «I governi dovranno svolgere un ruolo decisivo per garantire i tre ingredienti - qualificazione professionale, tecnologie e infrastruttura - che determineranno il successo o il fallimento del capitalismo nel XXI secolo.»⁶⁰ La loro funzione dovrà essere quella di «rappresentare gli interessi del futuro di fronte al presente, di realizzare gli investimenti necessari che il capitalismo da solo non è capace di fare.»⁶¹ La fine del keynesismo, come forma specifica di intervento dello stato nell'economia, non deve essere confusa con la fine dell'intervento statale *tout court*.

In terzo luogo, anche la crescita e l'autonomizzazione del capitale finanziario, i caratteri più eclatanti e peculiari dell'economia globale, sono il prodotto di una scelta concretizzata in alcuni atti e nell'omissione di altri. Sul fatto che i mercati monetari e dei capitali abbiano vissuto, a partire dagli anni settanta, una notevole e progressiva internazionalizzazione non ci sono dubbi, ma con altrettanta sicurezza si può sostenere che questo è sì il risultato di processi economici ma, innanzitutto, il frutto di decisioni di politica economica. Se infatti si lasciano da parte i fattori contingenti, appare chiaramente come all'origine della “globalizzazione” della finanza si trovi la decisione di lasciar fluttuare liberamente i tassi di cambio, da cui è conseguita la liberalizzazione e la deregolamentazione dei movimenti dei capitali. «Il passaggio, negli anni Ottanta, a sistemi finanziari nazionali liberalizzati è stato la conseguenza di calcolate decisioni politiche, prese a fronte di una serie di precise possibilità di scelta da parte delle autorità di politica economica.»⁶² Il capitale finanziario globale, dunque, appare incontrollabile più perché per il momento non lo si vuole controllare che per l'impossibilità di farlo. I progressi tecnologici che negli ultimi vent'anni ne hanno consentito la sempre maggiore volatilità e smaterializzazione dovrebbero aumentare, e non ridurre, le potenzialità di controllo. Alcuni autori inoltre, sostengono che l'attività di controllo dei governi non sia affatto assente. Robert Gilpin, ad esempio, parla di “politicizzazione” della finanza internazionale. «Intorno al 1980 -egli dice- i mercati finanziari sono diventati più concentrati e maggiormente regolati dalle istituzioni governative.»⁶³ Si può non concordare con questa tesi, ma rimane il fatto che

⁵⁸ *Ivi*, p. 1021.

⁵⁹ Gruppo di Lisbona, *Op. Cit.*, p. 107.

⁶⁰ L. C. Thurow, *Op. Cit.*, p. 321.

⁶¹ *Ivi*, p. 321.

⁶² P. Hirst e G. Thompson, *Op. Cit.*, p. 171.

⁶³ R. Gilpin, *Op. Cit.*, p. 430. Egli, tra l'altro, afferma che la “politicizzazione” dell'economia internazionale si sia affermata anche in altri settori, ad esempio nel commercio. *Ivi*, p. 296. In merito ai mercati finanziari, Hirst e Thompson sostengono una tesi che richiama quella di Gilpin, anche se le danno una maggiore articolazione: «Non ci troviamo, quindi, in presenza di mercati totalmente privi di regolamentazione, bensì di un elaborato sistema per la gestione dettagliata delle transazioni finanziarie internazionali. I governi nazionali non si sono dimostrati impotenti di fronte a una schiacciante “globalizzazione” della finanza internazionale. In realtà, si sono uniti per organizzare un'efficace azione di supervisione della nuova situazione, anche se questa rimane la **supervisione** limitata di un'economia internazionale incentrata sul mercato. La regolamentazione non tenta di alterare la fissazione dei prezzi da parte dei mercati o la direzione dei flussi finanziari. I mercati valutari sono liberi di operare sostanzialmente senza impedimenti

qualora l'attività di regolazione e controllo dello stato fosse assente, lo sarebbe in quanto frutto di una scelta libera e reversibile⁶⁴.

Infine, alla tradizionale frammentazione del mondo ricalcante i confini nazionali se ne sta aggiungendo una nuova, direttamente connessa con l'internazionalizzazione dell'economia: la formazione di blocchi commerciali a livello regionale (nel senso di macro-regioni sovranazionali, distinte da quelle subnazionali di cui ho parlato nella prima parte). Si tratta di realtà molto eterogenee, che vanno dall'Unione europea, un mercato comune altamente integrato che ha comportato l'istituzione di organismi gestionali e che si è posto l'obiettivo dell'unione monetaria e, in prospettiva, di quella politica, a semplici aree di libero scambio, quali il Nafta o l'Apec, che organizzano un mercato locale attorno a uno dei membri della Triade (rispettivamente Usa e Giappone). L'esistenza di tali blocchi determina alcune tendenze contraddittorie, in quanto ciascuno si adopera per facilitare gli scambi al proprio interno, eliminando gli ostacoli di ogni genere, e al tempo stesso pone delle barriere per proteggersi dall'esterno. E' vero che queste forme di integrazione su scala regionale vengono spesso intese come un importante passo sulla via della creazione di un ordine mondiale⁶⁵, e che quindi la frammentazione che esse riproducono su scala allargata è una tappa necessaria verso questo fine, ma, per il momento, esse sembrano limitarsi ad adeguare il livello in cui si colloca il governo dei processi al livello in cui si trovano i processi stessi. Come abbiamo visto prima a proposito della "triadizzazione" infatti, la crescente integrazione dell'economia ha avuto finora una marcata impronta macro-regionale. Inoltre, data la situazione attuale, la creazione di blocchi regionali non toglie significato allo stato, in quanto è proprio quest'ultimo a essere fonte di legittimità per quelli. «Gli Stati nazionali hanno ancora un'enorme importanza, essendo i principali protagonisti dell'arte del governo, intesa come processo di distribuzione del potere: essi definiscono gli altri livelli di governo, dando loro forma e legittimità. Possono farlo come nessun altro ente può: agiscono da perno tra gli enti nazionali e le attività subnazionali in quanto conferiscono legittimità, essendo gli unici autorizzati a parlare per una popolazione territorialmente limitata.»⁶⁶

3. Conclusioni.

Gli argomenti trattati in questa seconda parte, pur se in modo cursorio e superficiale, rendono più difficile accettare la tesi *hard* della "globalizzazione" così come solitamente viene proposta. Questa infatti, trascura alcuni elementi la cui importanza ai fini di una corretta lettura dei processi in corso non può affatto essere sottovalutata. Il risultato è una spiegazione monca, pronta a enfatizzare alcuni dati eclatanti e frettolosa nel delineare svolte epocali e traumatiche. In realtà, come sempre avviene nella storia, i cambiamenti si intrecciano con la riproposizione di cose per nulla inedite e, soprattutto, sono nella realtà

e i tassi di cambio possono trovare i propri livelli. Quindi, massicci flussi a breve termine di capitali a fini speculativi possono ancora fare strage di ben fondati obiettivi nazionali di gestione economica.» P. Hirst e G. Thompson, **Op. Cit.**, p. 173.

⁶⁴ R. Bellofiore, **Lavori in corso su appuntamenti di fine secolo**, in "Politica ed economia", n.6, 1995. Di questo autore, che sta svolgendo un'importante funzione di contraltare critico delle ortodossie imperanti è importante anche **Dopo il fordismo, cosa? Il capitalismo di fine secolo oltre i miti**, relazione tenuta al convegno "Il lavoro domani. Globalizzazione finanziaria, ristrutturazione del capitale e mutamenti della produzione", Bergamo, 3-5 dicembre 1997.

⁶⁵ Dice Ralf Dahrendorf a proposito dell'Unione europea: «In importanti campi d'azione l'Unione Europea è accettabile solo se viene intesa come un utile passo sulla strada verso l'ordine mondiale.», R. Dahrendorf, **Perchè l'Europa? Confessioni di un europeista scettico**, Laterza, Roma-Bari 1997, p. 50.

⁶⁶ P. Hirst e G. Thompson, **Op. Cit.**, p. 250.

molto meno lineari e univoci di quanto la teoria possa far sembrare. Dando conto in maniera esclusiva dei momenti di frattura e dei processi di innovazione, la tesi *hard* non include i dati e i concetti rapidamente tratteggiati in questa seconda parte. Svanisce in questo modo la profonda contraddittorietà che pervade i processi e le dinamiche in corso. Senza la consapevolezza delle enormi e intime contraddizioni, sarebbe difficile tenere insieme il carattere di **omogeneità** con quello di **differenziazione** e, soprattutto, questi due con quelli di **frammentazione** e **gerarchizzazione**.

Le trasformazioni che nell'ultimo venticinquennio hanno innegabilmente rimodellato la struttura economica mondiale, riducendo fortemente le distanze e annullando i tempi di comunicazione, si collocano all'interno di un processo plurisecolare, caratterizzato dal tendere costitutivo del capitalismo verso la creazione di un mercato mondiale; soprattutto, si collocano all'interno della parabola del novecento, "il secolo lungo"⁶⁷, il cui elemento centrale e fondante è stato il nesso inestricabile, carico di tensioni e discontinuità, tra dimensione nazionale e dimensione internazionale, stato-nazione e mercato mondiale. Ricomprendere le più recenti trasformazioni all'interno di processi di più lunga durata è necessario per coglierne l'effettiva portata e per capire che, in ultima istanza, quello a cui stiamo assistendo non è il passaggio da un'epoca alla successiva. Si tratta, invece, di una riconfigurazione profonda dei rapporti tra i soggetti, non della loro sostituzione: il ruolo degli stati, ad esempio, si modifica ma non viene annullato o irrimediabilmente alleggerito, mentre il lavoro acquista un peso e un'estensione quantitativa senza precedenti, e proprio nel momento in cui in molti ne teorizzano la fine.

La tesi *hard* offre di conseguenza una lettura del presente, e delle tendenze che prefigurano i futuri sviluppi, fortemente distorta e pericolosamente falsificante, costituendo inoltre una formidabile legittimazione per proposte politiche non meno pericolose e falsificanti. Sintomatica in questo senso, e molto significativa, è la tesi di Kenichi Ohmae a proposito della "fine dello stato-nazione": come abbiamo potuto vedere, essa costituisce un aggiustamento degli squilibri nel rapporto tra economia e politica a tutto vantaggio della prima. Gli stati-nazionali diventerebbero quindi niente più che «gli enti locali del sistema globale»⁶⁸: incaricati di svolgere compiti di natura amministrativa si vedrebbero sottrarre le grandi scelte politiche; addetti alla gestione dei mezzi non avrebbero nessun potere d'intervento sulla determinazione dei fini. I sostenitori *hard* che riescono a legare con maggiore coerenza e solidità la parte analitica della loro tesi con quella propositiva propendono in genere per questo «liberalismo antipolitico»⁶⁹.

La tesi *hard* e, più in generale, la lettura in termini di "globalizzazione" dei processi cui è soggetta l'economia internazionale, sono venute costituendo, negli ultimi anni, una nuova e solida ortodossia teorica. In ambito accademico e all'interno dei circuiti ufficiali della produzione del pensiero economico e della riflessione sociologica e politologica, questo punto di vista si è imposto con sconcertante unanimità. Le voci critiche, o comunque dubbiose, rappresentano una minoranza tanto esigua quanto ininfluente. Ciò che però è veramente paradossale è il fatto che queste tesi sono state pedissequamente e acriticamente adottate da ampi settori della sinistra radicale⁷⁰, non solo italiana, i quali si limitano a contrapporre ai toni ottimistici dei maggiori rappresentanti della teoria ufficiale uno speculare pessimismo. La superficiale contrapposizione tra apocalittici e integrati che

⁶⁷ Per quanto concerne l'ipotesi interpretativa del novecento come "secolo lungo" rimando al testo fondamentale (a dispetto del titolo), del 1964, di G. Barraclough, **Guida alla storia contemporanea**, Laterza, roma-bari 1989.

⁶⁸ P. Hirst e G. Thompson, **op. cit.**, p. 230.

⁶⁹ **Ivi**, p. 230.

⁷⁰ Si veda, ad esempio, M. Revelli, **La sinistra sociale**, Bollati Boringhieri, Torino 1997, pp. 54-67.

viene così instaurata rivela, alla base, la comune accettazione, da parte di chi invece dovrebbe occupare sponde opposte, degli stessi presupposti analitici e interpretativi. Si verifica perciò lo strano caso che proprio chi denuncia ossessivamente⁷¹ l'invadenza e la pervasività totalizzante del pensiero unico finisce per conformarvisi, riproducendo e amplificando proprio quanto vorrebbe contestare. Se poi un'interpretazione della realtà tanto allineata e affine all'ortodossia ufficiale possa effettivamente legarsi a una pratica politica seriamente conflittuale e antagonista è un interrogativo che difficilmente può trovare una risposta affermativa.

Che la storia non stia remando a nostro favore è una consapevolezza non consolante che tutti dovremmo aver ben chiara. Accodarsi al coro dei vincitori può essere comodo e gratificante, in quanto risparmia le fatiche e i rischi di una navigazione controcorrente, ma non aiuta minimamente a rilanciare un'ipotesi di trasformazione radicale; semmai contribuisce ad affossarla ulteriormente.

⁷¹ Si pensi, ad esempio, oltre al caso su citato, a **Le Monde Diplomatique**. Non mancano, ovviamente, valide e degne eccezioni, tra le quali questa rivista sta acquisendo un ruolo sempre più rilevante.