Giovanni Arrighi

Il lungo XX secolo

Denaro, potere
e le origini del nostro tempo

il Saggiatore

LDB

La Cultura

847

Giovanni Arrighi

Il lungo XX secolo

Denaro, potere e le origini del nostro tempo

Presentazione di Mario Pianta

Traduzione di Mauro Di Meglio

ilSaggiatore

La traduzione del Poscritto alla nuova edizione è di Paolo Ortelli

Sito & eStore – www.ilsaggiatore.com
Twitter – twitter.com/ilSaggiatoreEd
Facebook – www.facebook.com/ilSaggiatore

© il Saggiatore S.r.l., Milano 2014

Titolo originale: *The Long Twentieth Century*

ISBN 9788865763667

Presentazione

Il lungo XX secolo di Giovanni Arrighi è uno dei testi più importanti del dopoguerra nel campo delle scienze sociali. Un «classico», apparso in inglese vent'anni fa, nel 1994, che qui viene presentato in una nuova edizione, ampliata dal Poscritto pubblicato nel 2009, poco prima della morte dell'autore. Al centro del *Lungo XX secolo* c'è l'evoluzione del capitalismo su scala mondiale – con il susseguirsi di *cicli di accumulazione* – e il suo intreccio con l'evoluzione del sistema di potere internazionale – i *cicli di egemonia* mondiale. Vi si propone una teoria che unisce processi economici, politici e sociali, integrata in una narrazione storica degli ultimi 500 anni, di cui viene infine esplorata la capacità di anticipare gli sviluppi futuri.

L'originalità di Arrighi consiste appunto in una visione del sistema capitalistico mondiale come successione – a partire dal XV secolo – di *cicli di accumulazione*, che vedono alternarsi fasi di espansione produttiva e fasi di espansione finanziaria, e di *cicli di egemonia*, con l'ascesa e il declino di una potenza dominante. Il ciclo di accumulazione – seguendo Karl Marx e Fernand Braudel – è caratterizzato al suo avvio da un'espansione materiale, con l'allargamento della produzione e del commercio di beni; quando poi tale sviluppo incontra il proprio limite, emerge una crisi, a cui il «centro» capitalistico risponde con un'espansione finanziaria che rilancia – temporaneamente – l'accumulazione, fino a una crisi terminale che porta alla riorganizzazione del sistema mondiale del capitalismo.

Arrighi estende la logica dell'accumulazione del capitale descritta da Marx con riferimento ai singoli investimenti (la sequenza di denaro come capitale monetario, merce, capitale monetario allargato) alla logica del capitalismo nel suo complesso. Nella prima fase di espansione materiale l'investimento di capitale alimenta la crescita della produzione. Il capitale perde la sua forma liquida e flessibile e viene immobilizzato in un particolare insieme di merci e mezzi di produzione. All'inizio l'espansione materiale produce grandi profitti monopolistici per i capitalisti che ne sono stati protagonisti, ma con il passare del tempo il flusso di capitali investiti nelle stesse attività non trova più un parallelo aumento delle opportunità di investimento e di profitto. Emerge così una maggiore concorrenza tra capitali, che riduce il tasso di profitto.

Il punto di svolta è dato da una «crisi spia», in cui il capitale investito nell'espansione materiale si riduce e il processo di accumulazione rallenta. La mancanza di opportunità di profitto spinge i capitalisti a mantenere in forma liquida una parte crescente dei capitali. Questo crea le condizioni per una fase di espansione finanziaria, in cui i capitali puntano a ottenere profitti e accumulazione senza passare per investimenti materiali. In tal modo l'offerta di capitali monetari si allarga rapidamente, insieme alla domanda di liquidità e all'indebitamento, anche per l'effetto della crisi sulle finanze pubbliche e private. L'espansione finanziaria consente un periodo di rinnovata crescita e accumulazione del capitale, ma alla fine porta a un crollo: le bolle speculative che avevano gonfiato le quotazioni di borsa o i valori immobiliari scoppiano, i debiti accumulati – sia dalle imprese che dai governi – diventano insostenibili, molte banche falliscono, la produzione non ottiene più credito e la caduta dell'economia può trasformarsi in una depressione prolungata. È questa la «crisi terminale» del ciclo di accumulazione.

Il processo di accumulazione si verifica su scala mondiale in base alla gerarchia che si viene a creare

tra un «centro», dove confluiscono l'accumulazione stessa e il potere di decisione di grandi imprese e banche, e una «periferia» che assume un ruolo subalterno come fonte di forza-lavoro e risorse materiali e finanziarie, oltre che come mercato di sbocco e destinazione di investimenti esteri diretti.

Per Arrighi, la sequenza dei cicli di accumulazione è accompagnata da una successione di cicli egemonici (una definizione che si fonda sul concetto di egemonia di Antonio Gramsci) nella sfera dei rapporti politici tra stati. Lo sviluppo dell'accumulazione su scala mondiale, infatti, ha bisogno della presenza di un potere politico che organizzi i mercati, protegga gli investimenti, assicuri i profitti. È quindi necessaria l'affermazione di un paese capace di esercitare un'egemonia internazionale e di definire il centro del sistema mondiale in cui il capitalismo è storicamente organizzato; intorno a esso si struttura una periferia di paesi subalterni sul piano politico. Come nella fase ascendente il potere egemonico e l'accumulazione del capitale procedono di pari passo, così la fine dell'espansione materiale e la finanziarizzazione si associano a una diminuzione del potere del centro egemonico: nelle parole di Fernand Braudel, l'ascesa della finanza è «il segnale dell'autunno» per il potere del paese leader.

Le fasi finali dei cicli sono caratterizzate da una transizione economica e politica. L'accumulazione del capitale tende a spostarsi verso una nuova area, che emerge come centro di un nuovo stadio di espansione materiale; un passaggio alimentato dalla stessa espansione finanziaria precedente, che muove i capitali dai vecchi ai nuovi centri di accumulazione. Nei rapporti interstatali emerge così un periodo di «caos sistemico», seguito dal progressivo consolidamento di un diverso ordine mondiale, con una nuova potenza egemone. Le fasi di transizione sono sempre caratterizzate da una forte incertezza economica – sulle attività emergenti, sui mercati di sbocco, sugli investimenti più promettenti – e da un'elevata instabilità politica, che rendono incerta anche l'evoluzione dei rapporti tra stati e gli assetti istituzionali destinati a definire la nuova egemonia mondiale.

Nel *Lungo XX secolo* Arrighi individua quattro cicli di accumulazione ed egemonia, dal XV secolo a oggi: un ciclo genovese-iberico dal XV secolo all'inizio del XVII; un ciclo olandese dal XVII secolo alla metà del XVIII; un ciclo britannico dalla metà del XVIII secolo all'inizio del XX; un ciclo statunitense apertosi all'inizio del XX secolo. In quest'ultimo ciclo, gli Stati Uniti hanno preso il posto dell'impero britannico come potenza egemone, in una transizione che si completò con la Seconda guerra mondiale. Tale ciclo ha avuto una lunga fase di espansione materiale – dagli anni quaranta agli anni settanta del Novecento – caratterizzata dalla produzione industriale «fordista», che è stata messa in crisi dalle lotte sociali nel centro, dalla crescente competizione con Europa, Giappone e Asia orientale e dalle difficoltà nel controllare i paesi della periferia. Al rallentare dell'accumulazione, a partire dagli anni ottanta i capitali dei paesi del centro si sono spostati verso investimenti finanziari più «liquidi», alla ricerca di rendimenti maggiori. Esattamente come durante la Belle époque, al termine dell'egemonia britannica, l'espansione finanziaria dagli anni ottanta ai primi anni del 2000 ha consentito una momentanea ripresa dell'accumulazione, ma ha anche rappresentato il «segnale dell'autunno» del ciclo americano, fino alla crisi terminale del 2008. Il Poscritto a questa nuova edizione esamina proprio le lezioni che *Il lungo XX secolo* può offrire per capire la crisi attuale, la complessità della transizione in corso e gli scenari possibili per il futuro.

La capacità anticipatrice di Giovanni Arrighi è di grande rilievo e abbraccia molteplici fronti di ricerca. Il primo e più immediato elemento riguarda l'interpretazione della crisi scoppiata nel 2008. Negli ultimi trent'anni la ricerca economica *mainstream* ha posto la crescita economica come orizzonte indiscutibile, una crescita fondata sull'espansione della finanza e sulla liberalizzazione di mercati ritenuti in grado di autoregolarsi. Si è teorizzata la «fine dei cicli economici», arrivando ad affermare – l'ha fatto Robert Lucas all'American Economic Association nel 2003 – che per la macroeconomia «il problema centrale di prevenire la depressione è stato risolto a tutti gli effetti». Già nel 1999, all'apice dell'espansione

americana trainata dalla «new economy» e dalla finanza, Giovanni Arrighi e Beverly Silver, in *Caos e governo del mondo*, sostenevano che:

> L'espansione finanziaria globale degli ultimi vent'anni circa non è né un nuovo stadio del capitalismo mondiale, né il prodromo di una «imminente egemonia dei mercati globali». Piuttosto, è il segno più chiaro del fatto che ci troviamo nel bel mezzo di una crisi egemonica. In quanto tale, l'espansione può essere considerata un fenomeno temporaneo che si concluderà più o meno catastroficamente, a seconda di come la crisi sarà affrontata dalla potenza egemonica in declino […]. L'unica domanda che rimane aperta a questo riguardo non è se, ma fra quanto tempo e quanto catastroficamente l'attuale dominio globale dei mercati finanziari non regolamentati crollerà (Arrighi e Silver, 2003, pp. 316-317).

La finanziarizzazione dell'economia da cui è scaturita la crisi del 2008 non è dunque una «degenerazione» eccezionale del capitalismo, risultato di comportamenti individuali scorretti o di errori nelle politiche, come ha poi argomentato, a crisi ormai avvenuta, l'economia *mainstream*. D'altro canto, le interpretazioni «keynesiane» della crisi – per esempio quella di Paul Krugman – sottolineano il ruolo, nel caso degli Stati Uniti, dell'eccesso di debito privato provocato dalla deregolamentazione della finanza. Joseph Stiglitz e altri autori, inoltre, chiamano in causa gli squilibri delle bilance dei pagamenti internazionali, i problemi della domanda e gli effetti delle disuguaglianze nella distribuzione del reddito. Tutti i «keynesiani» criticano poi le politiche di austerità che, specie in Europa, hanno trasformato la crisi in prolungata depressione.

Tuttavia, nell'interpretazione di Arrighi – la più convincente tra le molte avanzate – l'espansione finanziaria non è che la modalità con cui l'accumulazione capitalistica si trasforma quando l'aumento della produzione di beni non è più sufficiente a sostenere i profitti dei paesi al centro del sistema mondiale. L'espansione finanziaria porta inevitabilmente alla crisi perché non può sostenere un processo di accumulazione duraturo; le lezioni della storia insegnano che con la crisi finanziaria crolla l'intera organizzazione economica e politica di un particolare ciclo di sviluppo del capitalismo.

Negli ultimi trent'anni i conflitti sociali, l'esaurimento del modello della grande industria, i limiti ambientali allo sviluppo, la scarsa dinamica della domanda – insieme all'emergere delle grandi capacità produttive dell'Asia orientale – hanno spinto gli Stati Uniti e buona parte dell'Europa a spostare gli investimenti dall'economia reale alla finanza. Alla perduta competitività industriale si è sostituita una supremazia nei mercati dei capitali su scala globale. Ma per attrarre a Wall Street e nella City di Londra i capitali di tutto il mondo è stato necessario liberalizzare i flussi di capitale di tutti i paesi, allentare le regole per banche, borse e patrimoni, assicurare rendite finanziarie molto elevate, ridurre o aggirare l'imposizione fiscale su di esse. Questo è quanto avvenuto negli ultimi trent'anni: una nuova *belle époque* della finanza, destinata a tramontare e a trascinare con sé l'ordine internazionale su cui si sosteneva.

Il secondo tema su cui occorre sottolineare la capacità anticipatrice di Arrighi è la dimensione autenticamente *globale* della sua analisi, fondata sui rapporti tra centro e periferia del sistema mondiale. Conta qui l'esperienza personale dell'autore – sia professionale che politica – nell'Africa della decolonizzazione prima, nell'Italia delle lotte sociali poi e, infine, negli Stati Uniti, con il gruppo di ricerca sul «sistema-mondo» diretto insieme a Immanuel Wallerstein. Un percorso ricostruito nella splendida intervista autobiografica rilasciata a David Harvey, pubblicata in italiano nella raccolta *Capitalismo e (dis)ordine mondiale* (manifestolibri, Roma 2010; vedi anche l'introduzione di Giorgio Cesarale).

Dall'inizio del suo lavoro di ricerca Arrighi ha tenuto insieme in maniera del tutto originale non solo – come abbiamo visto – economia e politica, ma anche l'ottica sul centro e sulla periferia dei processi di accumulazione e nei rapporti di potere. Per ricostruire l'evoluzione del capitalismo, la sua analisi ha intrecciato rotte commerciali e conflitti, imperi e colonie, imprese multinazionali dei paesi ricchi e strutture sociali dei paesi poveri, sempre utilizzando fonti di assoluto rilievo, documentazioni originali, connessioni impreviste e feconde. Ne sono prova i capitoli centrali del *Lungo XX secolo*, ma anche in

precedenza lo stesso sguardo sul sistema mondiale era stato alla base di analisi sull'economia politica dell'Africa, sulle dinamiche della crisi mondiale degli anni settanta, sulle disuguaglianze mondiali.

Così, ben prima che si parlasse di *globalizzazione*, Giovanni Arrighi aveva già esplorato i processi di accumulazione e i rapporti di dominio su scala *globale*, studiando la complessità dei flussi di merci, capitali e persone in un sistema mondiale nel quale gli sviluppi della periferia sono essenziali per spiegare le forme di accumulazione e di potere del centro e, viceversa, le forme di integrazione subalterna delle società ai margini del capitalismo sono il riflesso di ciò che avviene nel cuore dell'egemonia mondiale. Un contributo di particolare rilievo riguarda il concetto di «semiperiferia» – così per esempio erano definiti i paesi dell'Europa meridionale nei primi decenni del dopoguerra –, cioè l'area intermedia del sistema-mondo in cui si intrecciano fenomeni di espansione produttiva e dipendenza, di modernità e arretratezza, in un quadro assai instabile degli assetti politici.

Il terzo argomento su cui Arrighi ha fornito un apporto rilevante è l'ascesa dell'Asia orientale e della Cina, che rappresenta il nucleo del suo ultimo libro, *Adam Smith a Pechino* (2008). L'attenzione per l'Asia orientale nasce dalle conclusioni stesse del *Lungo XX secolo*, in cui il successo economico dell'area viene individuato come il più importante tra i fenomeni di espansione produttiva che potrebbero prefigurare un nuovo ciclo di accumulazione. Arrighi ha esaminato in profondità il rapido sviluppo della Cina, sottolineando il forte controllo politico dei processi economici. Nelle sue riforme economiche, il governo cinese è partito dalle campagne e dal miglioramento di produttività e redditi dei contadini; ha rinnovato le imprese di stato e sostenuto le «imprese di municipalità e di villaggio», programmando un forte sviluppo industriale ad alta intensità di lavoro, che tuttavia ha provocato gravi costi sociali e distruzioni ambientali. Ha poi attirato le imprese multinazionali e i loro investimenti esteri, ma lo ha fatto dettando le condizioni per il trasferimento di conoscenze e processi produttivi, così da sviluppare nuove specializzazioni nei settori a tecnologia avanzata. In più, in opposizione alle prescrizioni neoliberiste (il cosiddetto *Washington consensus*), il governo cinese ha evitato di liberalizzare oltre misura le attività finanziarie, ha mantenuto il cambio ancorato al dollaro e il controllo sui movimenti di capitale, creando così la cornice di stabilità necessaria per la straordinaria espansione produttiva degli ultimi decenni.

Ora che la Cina è la seconda economia mondiale dopo gli Stati Uniti, il nuovo ciclo di accumulazione imperniato sull'Asia orientale – con Pechino al centro – è ben visibile a tutti. Eppure i nuovi assetti dell'economia mondiale si differenziano dai cicli di espansione materiale del passato: il paese emergente – la Cina – ha un mercato interno dal ruolo limitato e continua a esportare enormi quantità di merci e capitali verso il paese in declino – gli Stati Uniti – prolungandone il ruolo guida. Non ci sono ancora segnali che l'ascesa economica della Cina possa farne un paese egemone, capace di sostituire gli Stati Uniti al centro di un nuovo ordine mondiale. Come Arrighi sostiene nel Poscritto a questo volume, oggi la transizione egemonica appare complicata dall'enorme potere militare statunitense, dalle possibilità di un recupero di potere dell'Occidente e dai rischi di caos sistemico generalizzato. Ma, con l'ascesa dell'Asia orientale, si prospetta anche lo scenario di un riequilibrio di potere e ricchezza fra le aree del mondo, fondato su rapporti di mercato meno asimmetrici e su una pluralità di opzioni politiche. La questione, per Arrighi, resta aperta, e il suo esito dipenderà sì dai processi economici e politici, ma anche dalle nostre azioni collettive.

Il quarto tema su cui Arrighi ha fornito contributi anticipatori è proprio la funzione dei *conflitti* nel sistema mondiale. Analizzare i processi economici e le loro ricorrenze cicliche non significa affatto cadere in un determinismo che elimina le possibilità di cambiamento per effetto dell'agire umano. Capire i meccanismi di fondo dell'accumulazione e dell'egemonia non significa escludere il ruolo che possono avere i fattori contingenti o l'azione individuale o collettiva. Il capitale in cerca di accumulazione e il sistema degli stati in cerca di potere non sono infatti gli unici protagonisti sulla scena mondiale. Lo sviluppo del capitale crea da sé i propri antagonisti: un movimento operaio che dalla

«rivoluzione mondiale» del 1848 in poi si è dato strutture organizzative stabili, ovvero sindacati e partiti, sia nella variante socialdemocratica che in quella comunista. Analogamente, la gerarchia del sistema-mondo crea i propri antagonisti nei movimenti di liberazione nazionale e nelle forme di resistenza al dominio della potenza egemonica (gli imperi coloniali europei prima, la superpotenza americana poi).

Queste risposte «antisistemiche» si sono evolute in un orizzonte d'azione di scala nazionale e si sono poste l'obiettivo di conquistare il potere dello stato, come si sostiene in *Antisystemic Movements*, scritto da Arrighi nel 1989 insieme a Terence Hopkins e Immanuel Wallerstein. Tale scelta, sia nelle socialdemocrazie occidentali, sia nei paesi del «socialismo reale» e nel Terzo mondo dopo la decolonizzazione, ha istituzionalizzato e burocratizzato partiti e sindacati, allontanandoli dalle richieste della base e integrandoli nell'ordine internazionale definito dall'egemonia statunitense.

La protesta contro quest'ordine sociale internazionale è venuta con la «rivoluzione mondiale» del 1968, destinata ad alimentare successive ondate di mobilitazioni sociali che hanno avuto per protagonisti soggetti differenziati: le categorie più deboli dei lavoratori salariati e gruppi di status contraddistinti da identità e condizioni sociali diverse, dagli studenti alle donne, dai gruppi etnici e religiosi agli immigrati. L'obiettivo ha cessato di essere la presa del potere statale o la costruzione di organizzazioni stabili, e le lotte si sono sviluppate da un lato con l'immediatezza di rivendicazioni specifiche per migliorare le condizioni di lavoro e di vita, e dall'altro su temi globali – la natura distruttiva del capitalismo, il rifiuto della guerra, la difesa dell'ambiente, la giustizia sociale – che hanno aperto la via a legami internazionali tra movimenti di tipo nuovo.

Tratteggiando questo scenario, Arrighi ha anticipato lo sviluppo che dalla fine degli anni novanta hanno registrato i movimenti contro la globalizzazione neoliberista, e nel 2003 quelli contro la guerra degli Stati Uniti in Iraq: mobilitazioni di rilievo mondiale e con una diffusione geografica senza precedenti. Si trattava dei primi passi verso la costruzione di movimenti globali contrapposti alla logica del capitalismo e del potere egemonico, fautori di un progetto di «globalizzazione dal basso» antitetica a quella neoliberista. Una conferma della possibilità di organizzare il conflitto sociale allo stesso livello – quello mondiale – in cui hanno luogo i processi di accumulazione ed egemonia. Non è certo una sfida facile, come ha mostrato la crisi del 2008 che, accanto al crollo della finanza e all'instabilità politica, ha prodotto anche l'arretramento e la frammentazione dei movimenti, riportando le mobilitazioni su scala nazionale, soprattutto in forma di resistenza contro gli effetti della recessione. La crisi del sistema mondiale ha finito così per logorare anche le capacità di risposta a livello internazionale dei soggetti sociali. Per Arrighi, tuttavia, l'azione collettiva resta il principale strumento per il cambiamento a nostra disposizione.

L'ampiezza dei contributi di Giovanni Arrighi, che attraversano di continuo i confini disciplinari, ha paradossalmente limitato il suo impatto diretto sugli studi economici, politici e sociali. Le sue opere sono state al centro dei dibattiti della *New Left Review*, la maggiore rivista culturale in lingua inglese della sinistra, e hanno influenzato gli economisti *radical* americani più di quelli europei. La tradizione di ricerca sul sistema-mondo si è allargata a una varietà di lavori, soprattutto sociologici, storici e sui paesi della periferia, in gran parte debitori nei confronti di Arrighi. I problemi affrontati dai suoi studi restano al cuore dell'agenda di ricerca internazionale in molti altri campi. Alla Johns Hopkins University esiste oggi un Arrighi Center for Global Studies diretto da Beverly Silver, sua compagna di vita e di lavoro. Eppure, la sua influenza potrebbe e dovrebbe essere ben maggiore; le sue analisi sono ricche di stimoli, tanto importanti quanto spesso ignorati, per gli studiosi di economia e di Relazioni internazionali, mentre la sua critica del capitalismo ha molto da insegnare alle nuove generazioni interessate alla politica.

Le tesi di Arrighi non hanno mancato di scatenare dibattiti, anche accesi, su temi che comprendono la

rivoluzione industriale e le origini del capitalismo, i rapporti centro-periferia, la definizione della finanza, il neoliberismo, la democrazia. Su questi argomenti, molte sue intuizioni meriterebbero di essere sviluppate con analisi più approfondite dei meccanismi economici e politici. Proviamo a esplorare alcune di queste direzioni di ricerca.

Una prima questione deriva dal fatto che Arrighi – come tutto l'approccio del sistema-mondo – ridimensiona l'importanza della rivoluzione industriale nella nascita del capitalismo, concentrandosi più sui sistemi di scambio che sul processo di produzione, e sottovalutando la discontinuità rappresentata dalle nuove macchine e tecnologie. Una maggiore attenzione alle forme della produzione, al progresso tecnico e alle sue applicazioni potrebbe rendere più precisa la ricostruzione di come i processi produttivi prendono forma, consentono rendimenti crescenti e profitti elevati e alimentano le fasi di espansione produttiva dei cicli di accumulazione.

Il secondo tema da approfondire riguarda gli specifici meccanismi economici che consentono l'accumulazione nei paesi del centro, sottraendo risorse e surplus alla periferia. Il controllo dei mercati, la proprietà delle imprese, le reti di produzione internazionale e, in tempi di finanza globale, i flussi di capitale e il ruolo del debito estero sono fenomeni chiave in questo senso. Ma sarebbe importante individuare più nel dettaglio le forme in cui tutto ciò avviene, le variabili fondamentali di questi processi e le possibilità concrete di intervenire per ridurre la dipendenza della periferia.

Il terzo spunto di ricerca attiene alla finanza, che – come hanno osservato alcuni critici – Arrighi esamina in termini ancora troppo generali. Analisi più approfondite potrebbero mettere meglio in luce i rapporti tra capitale industriale e capitale finanziario, e le dinamiche da cui nascono i profitti finanziari. La complessità dei flussi finanziari, interni e internazionali, è cresciuta in maniera significativa: investimenti diretti e immobiliari, operazioni di borsa e sul debito pubblico, affari sui derivati e sul mercato finanziario «ombra», speculazioni sui cambi e sulle materie prime. Sarebbe importante ricostruire i legami di questi fenomeni con le relazioni che si stabiliscono tra grandi banche e altri soggetti economici, tra creditori e debitori, tra paesi di origine dei capitali e paesi di destinazione.

Il significato del neoliberismo è un'altra questione che meriterebbe un approfondimento. Per Arrighi, che utilizza il termine soltanto in alcuni saggi più recenti, non si tratta di una fase nuova del capitalismo, il quale è scandito dalla successione dei cicli di accumulazione e di egemonia. Pur riconoscendo il maggior potere dei mercati nei confronti degli stati, e l'impoverimento della classe operaia nei paesi del centro come risultato della delocalizzazione della produzione nei paesi semiperiferici, Arrighi sembra trascurare la rottura politica rappresentata, negli anni ottanta, dall'ascesa al potere di Margaret Thatcher e Ronald Reagan e dalla loro agenda di liberalizzazione dei mercati e riduzione del ruolo dello stato e della politica. D'altra parte, Arrighi coglie bene il riflesso del neoliberismo sul piano internazionale quando evidenzia il tentativo degli Stati Uniti di rispondere al declino egemonico con un rilancio del proprio potere finanziario e militare.

Merita infine grande attenzione l'assenza della *democrazia* nelle analisi di Arrighi. Questa non compare tra gli elementi ritenuti in grado di condizionare l'evoluzione dei rapporti tra stato e capitale attraverso le politiche pubbliche (per esempio, la diffusione dei diritti politici e sociali, il welfare state, le politiche per l'occupazione), né è affrontata la questione se la democrazia politica abbia qualche rapporto con i cicli di accumulazione e di egemonia. Se è comprensibile ritenere che la democrazia interna agli stati abbia una scarsa influenza sui loro comportamenti nel sistema internazionale, meno convincente è escluderla dall'insieme dei fattori chiave per capire l'evoluzione del movimento operaio (anche nell'ottica dell'alternativa tra riformismo e rivoluzione), la degenerazione del «socialismo reale» e le opache dinamiche della politica cinese. Prevale invece in Arrighi una rappresentazione dei conflitti incentrata sullo scontro tra capitale e lavoro (di cui peraltro non si trascurano le diversità interne alla forza-lavoro) da un lato, e tra centro e periferia dall'altro. Uno schema che fatica a cogliere la portata conflittuale di movimenti – come le mobilitazioni globali nate negli anni novanta – che non puntano alla

presa del potere statale, ma a condizionare le forme di autorità del capitale e del sistema egemonico. Per questi movimenti la democrazia costituisce un valore e un percorso di partecipazione, deliberazione e conflitto in grado di mettere in discussione il funzionamento dell'economia e della politica, e di porre con forza i grandi problemi di ingiustizia sociale e insostenibilità ambientale del capitalismo di oggi.

Il rilievo delle questioni ancora aperte, a vent'anni dalla pubblicazione di quest'opera, conferma il valore del lungo percorso di ricerca di Arrighi, e la vitalità dell'intreccio di orientamenti teorici, interpretazione storica e urgenza dell'azione politica che hanno caratterizzato tutta la sua vita intellettuale. L'importanza di capire come si evolve il capitalismo, attraverso processi economici e rapporti di potere *internazionali* – tenendo in considerazione le possibilità del conflitto sociale –, è la lezione di fondo che un libro come *Il lungo XX secolo* può offrire anche ai lettori del secolo successivo.

Mario Pianta
aprile 2014

Il lungo XX secolo

Ai miei dottorandi presso la State University of New York di Binghamton, 1979-1994

Prefazione e ringraziamenti

Questo libro ha avuto inizio quasi quindici anni fa come studio sulla crisi economica mondiale degli anni settanta. La crisi era allora concepita come il terzo e conclusivo momento di un singolo processo storico, definito dall'ascesa, dalla piena espansione e dal declino del sistema statunitense di accumulazione del capitale su scala mondiale; gli altri due momenti erano costituiti dalla grande depressione del 1873-96 e dalla crisi trentennale del 1914-45. Questi tre momenti considerati assieme definivano il lungo XX secolo come una particolare epoca o fase di sviluppo dell'economia-mondo capitalistica.

Il lungo XX secolo costituiva originariamente l'oggetto di indagine esclusivo di questo libro. Certo, sin dal principio ero consapevole del fatto che l'ascesa del sistema statunitense avrebbe potuto essere compresa solo in rapporto al declino del sistema inglese. Ma non avvertivo alcuna esigenza o alcun desiderio di spingere l'analisi oltre la seconda metà del XIX secolo.

Nel corso degli anni ho cambiato opinione, e il libro si è trasformato in uno studio su quelli che sono stati definiti «i due fondamentali processi interdipendenti dell'era [moderna]: la creazione di un sistema di stati nazionali e la formazione di un sistema capitalistico di dimensioni mondiali» (Tilly, 1984, p. 147). Questo mutamento fu ispirato dalla stessa evoluzione della crisi economica mondiale negli anni ottanta. Con l'avvento dell'era reaganiana, la «finanziarizzazione» del capitale, che negli anni settanta era stata una tra le varie caratteristiche della crisi economica mondiale, ne divenne la caratteristica assolutamente predominante. Come era accaduto ottant'anni prima durante il declino del sistema inglese, osservatori e studiosi cominciarono ancora una volta a salutare il «capitale finanziario» come ultimo e supremo stadio del capitalismo mondiale.

Fu in questa atmosfera intellettuale che scoprii, nel secondo e nel terzo volume di *Civiltà materiale, economia e capitalismo* di Fernand Braudel, lo schema interpretativo che divenne poi la base di questo libro. In questo schema, il capitale finanziario non costituisce una specifica fase del capitalismo mondiale, e tanto meno la sua ultima e suprema fase. Esso costituisce invece un fenomeno ricorrente che ha caratterizzato l'era capitalistica sin dai suoi primi passi nel tardo Medioevo e nell'Europa della prima Età moderna. Nel corso di tutta l'era capitalistica le espansioni finanziarie hanno segnalato la transizione da un regime di accumulazione su scala mondiale a un altro. Esse costituiscono aspetti integranti della periodica distruzione dei «vecchi» regimi e della simultanea creazione di «nuovi» regimi.

Alla luce di questa scoperta ho ridefinito il lungo XX secolo come composto di tre fasi:

1. l'espansione finanziaria della fine del XIX e degli inizi del XX secolo, nel corso della quale furono distrutte le strutture del «vecchio» regime britannico e furono create quelle del «nuovo» regime statunitense;
2. l'espansione materiale degli anni cinquanta e sessanta, durante la quale il dominio del «nuovo» regime statunitense si tradusse in un'espansione del commercio e della produzione di dimensioni mondiali;
3. l'attuale espansione finanziaria, nel corso della quale vengono distrutte le strutture del «vecchio»

regime statunitense e vengono presumibilmente create quelle di un «nuovo» regime.

Quel che è più importante, nello schema interpretativo che ho derivato da Braudel, il lungo XX secolo appariva ora come il più recente di quattro secoli «lunghi» strutturati in modo analogo, ciascuno dei quali costituiva una specifica fase dello sviluppo del moderno sistema mondiale capitalistico. Mi apparve chiaro che un'analisi comparata di questi successivi secoli lunghi poteva svelare molte più cose a proposito della dinamica e del probabile esito futuro dell'attuale crisi che non un'analisi in profondità del lungo XX secolo in quanto tale.

Questa riformulazione dell'indagine su un arco temporale molto più ampio ha portato a ridurre a circa un terzo del libro lo spazio occupato dall'analisi esplicita del lungo XX secolo. Ho tuttavia deciso di conservare il titolo originario per sottolineare la natura strettamente strumentale delle mie escursioni nel passato. Intendo dire che l'unico obiettivo della ricostruzione delle espansioni finanziarie dei secoli passati è stato quello di approfondire la comprensione dell'attuale espansione finanziaria come momento conclusivo di una specifica fase dello sviluppo del sistema capitalistico mondiale: la fase compresa nel lungo XX secolo.

Queste escursioni nel passato mi hanno condotto sull'insidioso terreno dell'analisi storica mondiale. Nel commentare il *magnum opus* braudeliano da cui ho tratto ispirazione, Charles Tilly ci ha saggiamente messi in guardia dai rischi dell'avventurarsi su questo terreno.

> Se la coerenza è l'ossessione delle menti limitate, Braudel non ha problemi a eluderla. Quando non sgomenta la nostra esigenza di coerenza, Braudel fa sfoggio… di indecisione. In tutto il secondo volume di *Civilisation matérielle* si volge ripetutamente ad affrontare il rapporto tra capitalisti e costruttori di stati, ma poi cambia rotta. […] Proprio perché il discorso copre temi così ampi, uno sguardo agli argomenti del terzo volume genera stupore. I grandi temi del primo volume – la popolazione, l'alimentazione, il vestiario, le tecniche – sono quasi del tutto scomparsi! […] Ci saremmo dovuti aspettare qualcosa di diverso da un uomo della sua tempra? Braudel affronta un problema enumerandone gli elementi; vezzeggiandone gli aspetti ironici, le contraddizioni e le complessità; mettendo a confronto le varie teorie proposte dagli studiosi; e riconoscendo i meriti storici di ciascuna teoria. Ma, ahimè, la sintesi di tutte queste teorie non ci dà alcuna teoria. […] Se Braudel non è stato in grado di portare a segno il colpo, chi lo sarà? Forse altri riusciranno a scrivere una «storia globale» che renda conto dell'intero sviluppo del capitalismo e della piena espansione del sistema di stati europeo. Per il momento, sarebbe più opportuno considerare il gigantesco saggio di Braudel come fonte di ispirazione più che come modello di analisi. Senza un Braudel a conferirgli ulteriore energia, un vascello così grande e complesso sembra destinato ad affondare prima di raggiungere la sponda opposta (Tilly, 1984, pp. 70-71 e 73-74).

Il suggerimento di Tilly è quello di operare con unità di analisi più maneggevoli di quanto non siano interi sistemi mondiali. Le unità alle quali accorda la sua preferenza sono le componenti di sistemi mondiali specifici; per esempio, le reti di coercizione, la cui aggregazione genera gli stati, e le reti di scambio, la cui aggregazione dà origine a modi di produzione regionali. Un confronto sistematico tra queste componenti potrebbe permetterci di «ancorare la descrizione di strutture e processi specifici all'interno di particolari sistemi mondiali a generalizzazioni storicamente fondate relative a quegli stessi sistemi mondiali» (Tilly, 1984, pp. 63 e 74).

In questo libro ho cercato una soluzione diversa alle difficoltà presentate dalla comprensione dell'intero sviluppo del capitalismo mondiale e del moderno sistema interstatale. Invece di abbandonare il vascello braudeliano dell'analisi storica mondiale, vi sono rimasto a bordo per realizzare quel genere di cose lontane dal temperamento intellettuale del capitano, ma alla portata dei miei più deboli occhi e delle mie gambe più incerte. Ho lasciato che Braudel solcasse per me il mare aperto della storia mondiale, e ho riservato a me stesso il compito più modesto di elaborare la sua immensa provvista di congetture e di interpretazioni in una spiegazione plausibile, coerente e ponderata, dell'ascesa e della piena espansione del sistema capitalistico mondiale.

È stato così che l'idea braudeliana delle espansioni finanziarie come fasi conclusive di importanti sviluppi capitalistici mi ha consentito di suddividere l'intera esistenza del sistema capitalistico mondiale (la *longue durée* di Braudel) in unità di analisi più maneggevoli, che ho chiamato cicli sistemici di

accumulazione. Sebbene la denominazione di questi cicli sia stata derivata da componenti specifiche del sistema (Genova, Olanda, Inghilterra e Stati Uniti), i cicli stessi si riferiscono al sistema nel suo insieme e non a sue componenti. Sono le strutture e i processi del sistema capitalistico mondiale nel suo insieme e in fasi differenti del suo sviluppo che questo libro mette a confronto. La nostra attenzione alle strategie e alle strutture degli agenti governativi e imprenditoriali genovesi, olandesi, britannici e statunitensi è dovuta esclusivamente al succedersi della loro centralità nella formazione di queste fasi.

Si tratta senza dubbio di una prospettiva molto limitata. I cicli sistemici di accumulazione, come spiego nell'Introduzione, sono processi dei «vertici» dell'economia-mondo capitalistica, «il campo per eccellenza del capitalismo» secondo Braudel. Grazie a questa prospettiva limitata ho potuto arricchire l'indagine braudeliana del capitalismo mondiale di una certa coerenza logica e di un tratto di strada aggiuntivo: i due secoli che ci separano dal 1800, dove Braudel termina il suo viaggio. Ma il restringimento della prospettiva presenta anche grandi costi. La lotta di classe e la polarizzazione dell'economia-mondo in zone centrali e periferiche – che hanno entrambe svolto un importante ruolo nella mia originaria concezione del lungo XX secolo – sono pressoché scomparse dal quadro.

Molti lettori saranno sconcertati da questa come da altre omissioni. Tutto ciò che posso dire è che la costruzione che presento qui è solo una tra varie possibili storie del lungo XX secolo, egualmente valide sebbene non necessariamente di pari rilevanza. Ho presentato altrove un'interpretazione del lungo XX secolo che si concentra sulla lotta di classe e sui rapporti centro-periferia (Arrighi, 1990b). Alla luce del successivo lavoro sono molte le nuove intuizioni che vorrei *aggiungere* all'interpretazione precedente. Nondimeno, sono poche le cose che *cambierei*. Credo di poter affermare che, dal suo angolo visuale, essa sia ancora valida. Ma la storia presentata in questo libro, come indica il sottotitolo, è la più pertinente a una comprensione del rapporto esistente tra denaro e potere nella costruzione della nostra epoca.

Per condurre la mia più agile versione del vascello braudeliano fino alle lontane sponde della fine del XX secolo, mi sono sforzato di tenermi fuori dai dibattiti e dalle polemiche che infuriano nelle isole di conoscenza specialistica che ho visitato e saccheggiato. Proprio come Aldo Mayer (1994, VIII), «ammetto senza esitazioni né pentimenti di aver lavorato con categorie di grana grossa, e di aver puntato a costruire, anziché spaccare il capello in quattro o demolire». E, come lui, tutto ciò che chiedo è che il libro venga ascoltato con pazienza e giudicato nel suo *insieme*, non nelle singole parti.

L'idea di scrivere un libro sul lungo XX secolo non è stata mia, ma di Perry Anderson. Dopo un'animata discussione a proposito di uno dei vari articoli da me scritti sulla crisi economica mondiale degli anni settanta, egli mi persuase, nel lontano 1981, che solo un intero libro sarebbe stato la dimensione adeguata al genere di costruzione che avevo in mente. Egli ha poi mantenuto uno sguardo attento sui miei vagabondaggi attraverso i secoli, dandomi sempre buoni consigli su cosa fare o non fare.

Se Perry Anderson è colui che mi ha maggiormente spronato a imbarcarmi in un progetto così ambizioso, è su Immanuel Wallerstein che ricade principalmente la responsabilità di aver reso il progetto ancora più ambizioso di quanto non fosse in origine. Erano sue le orme che seguivo nel prolungare l'orizzonte temporale della mia analisi così da comprendere la *longue durée* braudeliana. La sua insistenza, nel nostro lavoro quotidiano al Fernand Braudel Center, sulla possibilità che le tendenze e le congiunture del mio lungo XX secolo potessero riflettere strutture e processi operanti sin dal XVI secolo mi ha colpito al punto da indurmi a verificare la validità delle sue affermazioni. Questa verifica mi ha condotto a vedere cose diverse da quelle da lui scoperte e anche quando erano le stesse, ho dato loro un trattamento e un'applicazione diversi da quelli da lui dati nel *Modern World-System*. Ma nell'insistere sul fatto che la *longue durée* del capitalismo storico fosse l'arco temporale pertinente al tipo di costruzione che avevo in mente, egli era assolutamente nel giusto. Senza il suo stimolo e la sua provocazione intellettuale non avrei potuto neppure immaginare di scrivere questo libro nel modo in cui

l’ho fatto.

Tra il concepire un libro come questo e scriverlo realmente vi è un abisso che non avrei mai colmato senza l’eccezionale comunità di dottorandi con cui ho avuto la fortuna di lavorare durante i miei quindici anni alla State University of New York di Binghamton. Consapevolmente o inconsapevolmente, i membri di questa comunità mi hanno fornito le domande e molte delle risposte che costituiscono la sostanza di questo lavoro. Collettivamente, essi sono il gigante sulle cui spalle ho viaggiato. E a loro il libro è giustamente dedicato.

In quanto ideatore del dottorato in sociologia alla State University of New York di Binghamton, Terence Hopkins è in larga misura responsabile di aver fatto di Binghamton l’unico luogo nel quale avrei potuto scrivere questo libro. Ed è anche responsabile di tutto ciò che vi è di valido nella metodologia che ho impiegato. Al tempo stesso il critico più severo e il sostenitore più deciso, Beverly Silver, ha svolto un ruolo cruciale nella realizzazione di questo lavoro. Senza il suo orientamento intellettuale mi sarei smarrito; e senza il suo sostegno morale sarei rimasto al lavoro molto meno a lungo di quanto in definitiva non abbia fatto.

Una precedente versione del primo capitolo è stata presentata alla seconda ESRC Conference on Structural Change in the West tenutasi all’Emmanuel College, a Cambridge, nel settembre 1989, ed è stata successivamente pubblicata su *Review* (estate 1990) e poi in Gill (1993). Sezioni del secondo e del terzo capitolo sono state presentate alla terza ESRC Conference sullo stesso argomento, tenutasi all’Emmanuel College nel settembre 1990. La partecipazione a queste due conferenze, così come a quella precedente svoltasi nel settembre 1988, ha ridato spinta al mio vascello in un momento in cui avrebbe potuto altrimenti affondare. Sono molto grato a Fred Halliday e a Michael Mann per avermi invitato all’intera serie delle conferenze ESRC, a John Hobson per averle organizzate, e a tutti gli altri partecipanti per le discussioni stimolanti che abbiamo avuto.

Perry Anderson, Gopal Balakrishnan, Robin Blackburn, Terence Hopkins, Resat Kasaba, Ravi Palat, Thomas Reifer, Beverly Silver e Immanuel Wallerstein hanno letto e commentato il manoscritto prima della tornata finale di revisioni. Le loro diverse specializzazioni e prospettive intellettuali mi sono state di enorme aiuto nel mettere per quanto possibile ordine nel frutto di questa impresa azzardata. Thomas Reifer mi è stato d’aiuto anche nella verifica finale della bibliografia e delle citazioni. Non ritualmente, mi assumo la piena responsabilità per quanto ancora vi è di incerto o di non verificato. Infine, un ringraziamento particolare va a mio figlio Andrea. Quando ho iniziato questo lavoro stava per cominciare le scuole superiori. Mentre ne scrivevo l’ultima stesura, ha completato la sua tesi di laurea in filosofia all’Università Statale di Milano. Durante tutto questo tempo, è stato davvero il migliore dei figli. Ma a mano a mano che questo lavoro giungeva a termine, si è rivelato anche un prezioso consigliere editoriale. Se il libro troverà lettori al di fuori della cerchia degli storici e degli scienziati sociali, sarà in gran parte merito suo.

Giovanni Arrighi
marzo 1994

Introduzione

Nel corso degli ultimi venticinque anni sembra essere avvenuto un cambiamento fondamentale nel modo di operare del capitalismo. Negli anni settanta furono in molti a parlare di crisi. Negli anni ottanta si preferì parlare di ristrutturazione e riorganizzazione. Negli anni novanta non vi è più la certezza che la crisi degli anni settanta sia stata mai davvero risolta, e ha cominciato a diffondersi l'opinione che la storia del capitalismo potrebbe trovarsi a un punto di svolta decisivo.

La mia tesi è che la storia del capitalismo si trovi in effetti a un punto di svolta decisivo, ma che la situazione attuale non sia poi così nuova come potrebbe apparire a prima vista. Nella storia dell'economia-mondo capitalistica, i lunghi periodi di crisi, ristrutturazione e riorganizzazione – in breve, di cambiamento discontinuo – sono stati molto più comuni dei brevi momenti di espansione generalizzata lungo un ben definito percorso di sviluppo, quale quello che ha avuto luogo negli anni cinquanta e sessanta di questo secolo. Nel passato, questi lunghi periodi di cambiamento discontinuo sono sfociati in una ricostituzione dell'economia-mondo capitalistica su nuove e più ampie fondamenta. La mia analisi mira soprattutto a identificare le condizioni sistemiche sotto le quali potrebbe avere luogo una nuova ricostituzione di questo genere e, qualora ciò dovesse avvenire, quale forma essa potrebbe assumere.

A partire dal 1970 cambiamenti nel modo in cui opera il capitalismo sono stati diffusamente osservati, a livello sia locale sia globale, anche se la loro precisa natura è ancora argomento di discussione. Che questi cambiamenti rappresentino qualcosa di fondamentale è tuttavia la tesi comune di una produzione di studi in rapida crescita.

Cambiamenti si sono verificati nella configurazione spaziale dei processi di accumulazione del capitale. Nel corso degli anni settanta la tendenza dominante sembrò essere quella verso una riallocazione dei processi di accumulazione del capitale da paesi e regioni ad alto reddito verso paesi e regioni a basso reddito (Fröbel, Heinrichs e Kreye, 1980; Bluestone e Harrison, 1982; Massey, 1984; Walton, 1985). Nel corso degli anni ottanta, al contrario, la tendenza dominante sembrò essere quella verso la ricentralizzazione del capitale all'interno dei paesi e delle regioni ad alto reddito (Gordon, 1988). Ma quale che sia la direzione del movimento, a partire dagli anni settanta si è avuta una tendenza verso una maggiore mobilità geografica del capitale (Sassen, 1988; Scott, 1988; Storper e Walker, 1989).

Ciò è stato strettamente associato a trasformazioni nell'organizzazione dei processi di produzione e di scambio. Alcuni autori hanno affermato che la crisi della produzione di massa «fordista», basata su sistemi di macchine specializzate, operanti all'interno delle sfere organizzative di imprese giganti integrate verticalmente e gestite burocraticamente, ha creato opportunità uniche per una rinascita dei sistemi di «specializzazione flessibile», basati sulla produzione artigianale in piccole quantità, realizzata in unità imprenditoriali di piccole e medie dimensioni coordinate da processi di scambio simili a quelli del mercato (Sable e Zeitlin, 1985; Piore e Sable, 1987; Hirst e Zeitlin, 1990). Altri si sono concentrati sulla regolamentazione giuridica delle attività produttrici di reddito e hanno osservato come la crescente «formalizzazione» della vita economica – vale a dire la proliferazione di vincoli legali all'organizzazione dei processi di produzione e di scambio – abbia generato una tendenza opposta verso

l'«informalizzazione», una proliferazione di attività generatrici di reddito che aggirano la regolamentazione legale mediante ogni genere di imprenditorialismo «personale» o «familiare» (Lomnitz, 1988; Portes, Castells e Benton, 1989; Feige, 1990; Portes, 1994).

Sovrapponendosi parzialmente a questa letteratura, numerosi studi hanno seguito le orme della «scuola della regolazione» francese e hanno interpretato le attuali trasformazioni nel modo di operare del capitalismo come una crisi strutturale di ciò che essi definiscono «regime di accumulazione» fordista-keynesiano (per una rassegna Boyer, 1990; Jessop, 1990; Tickell e Peck, 1992). Questo regime è concettualizzato come costitutivo di una particolare fase dello sviluppo capitalistico caratterizzata da investimenti in capitale fisso che generano il potenziale per costanti incrementi della produttività e del consumo di massa. Perché questo potenziale si realizzi, occorrono politiche e azioni governative, istituzioni sociali, norme e consuetudini di comportamento adeguate (il «modo di regolazione»). Il keynesismo è visto come il modo di regolazione che ha permesso al regime fordista emergente di realizzare appieno il suo potenziale. E questo è a sua volta considerato come la causa che sta alla base della crisi degli anni settanta (Aglietta, 1979b; De Vroey, 1984; Lipietz, 1985, 1988).

Nel complesso i «regolazionisti» sono indifferenti rispetto al possibile successore del fordismo-keynesismo, o per meglio dire rispetto alla possibilità che possa esservi un altro regime di accumulazione con un modo di regolazione appropriato. Con una disposizione analoga, ma con l'uso di un differente apparato concettuale, Claus Offe (1985) e, in modo più esplicito, Scott Lash e John Urry (1987) hanno parlato della fine del «capitalismo organizzato» e dell'emergere del «capitalismo disorganizzato». La caratteristica fondamentale del «capitalismo organizzato» – l'amministrazione e la regolazione consapevole delle economie nazionali da parte di gerarchie di manager e funzionari statali – è messa in causa da un crescente decentramento spaziale e funzionale e da una decentralizzazione dei poteri delle grandi aziende, che lasciano i processi di accumulazione del capitale in uno stato di «disorganizzazione» apparentemente irrimediabile.

In disaccordo con questa enfasi sulla disintegrazione, piuttosto che sulla coerenza del capitalismo contemporaneo, David Harvey (1993) suggerisce che, in realtà, il capitalismo potrebbe trovarsi nel mezzo di una «transizione storica» dal fordismo-keynesismo a un nuovo regime di accumulazione, che chiama provvisoriamente di «accumulazione flessibile». Egli sostiene che, tra il 1965 e il 1973, le difficoltà incontrate dal fordismo e dal keynesismo nel tenere sotto controllo le intrinseche contraddizioni del capitalismo divennero sempre più evidenti: «Apparentemente queste difficoltà potevano essere ben definite con una parola sola: rigidità» (Harvey, 1993, p. 181). Vi erano problemi di rigidità negli investimenti a lungo termine e su larga scala nei sistemi di produzione in serie; vi erano problemi di rigidità a causa della regolamentazione dei mercati del lavoro e dei contratti di lavoro; e vi erano problemi di rigidità degli impegni statali dovuti alla crescente onerosità degli interventi sul piano della sicurezza sociale e dei diritti pensionistici.

> Dietro tutte queste rigidità specifiche vi era una configurazione macchinosa e apparentemente fissa del potere politico e dei rapporti reciproci che univano i lavoratori organizzati, il grande capitale e il governo in ciò che sembrava sempre più una difesa controproducente di angusti interessi particolari, tale da minare piuttosto che garantire l'accumulazione di capitale (Harvey, 1993, p. 183).

Il tentativo da parte del governo statunitense e di quello britannico di mantenere lo slancio del boom economico del dopoguerra grazie a una politica monetaria straordinariamente disinvolta ebbe un certo successo verso la fine degli anni sessanta, ma nei primi anni settanta produsse un effetto contrario a quello desiderato. Le rigidità aumentarono ulteriormente, la crescita reale si arrestò, le tendenze inflazionistiche sfuggirono al controllo e il sistema dei cambi fissi, che aveva sostenuto e regolato l'espansione del dopoguerra, crollò. A partire da quel momento tutti gli stati si sono trovati alla mercé del potere finanziario, sia attraverso gli effetti della fuga di capitali, sia attraverso pressioni istituzionali

dirette. «Naturalmente c'è sempre stato, nel capitalismo, un delicato equilibrio fra i poteri finanziari e i poteri statali, ma il crollo del sistema fordista-keynesiano significava chiaramente uno spostamento di poteri a vantaggio del capitale finanziario rispetto allo stato» (Harvey, 1993, p. 206).

Questo spostamento, a sua volta, ha portato a una «esplosione di nuovi strumenti e mercati finanziari, associata alla nascita di sistemi estremamente sofisticati di coordinamento finanziario su scala mondiale». È questa «straordinaria fioritura e trasformazione dei mercati finanziari» che Harvey, non senza esitazioni, considera come la vera novità del capitalismo negli anni settanta e ottanta e come caratteristica essenziale del regime emergente di «accumulazione flessibile». Il rimescolamento spaziale dei processi di produzione e di accumulazione, la ripresa della produzione artigianale e di reti di imprese personali/familiari, il diffondersi di forme di coordinamento simili a quelle del mercato a spese della pianificazione a opera delle grandi imprese e dei governi – tutti questi sono, secondo Harvey, aspetti differenti del passaggio al nuovo regime di accumulazione flessibile. Tuttavia, egli è propenso a considerarli come espressioni della ricerca di soluzioni finanziarie alle tendenze verso la crisi proprie del capitalismo (Harvey, 1993, pp. 239-244).

Harvey è pienamente consapevole delle difficoltà implicite nel teorizzare la transizione all'accumulazione flessibile – ammesso che sia questo ciò che il capitalismo sta effettivamente attraversando – e indica alcuni «dilemmi teorici».

> […] Possiamo cogliere, dal punto di vista teorico, la logica, se non la necessità, della transizione? In che misura le formulazioni teoriche passate e presenti della dinamica del capitalismo devono essere modificate alla luce delle radicali riorganizzazioni e ristrutturazioni che stanno coinvolgendo le forze produttive e le relazioni sociali? E siamo in grado di rappresentare l'attuale situazione abbastanza bene da poter prevedere il corso probabile e le implicazioni di quella che sembra essere una rivoluzione permanente? La transizione dal fordismo all'accumulazione flessibile ha […] posto serie difficoltà alle teorie di ogni tipo […]. L'unico punto sul quale vi è consenso è questo: vi è stato un cambiamento significativo nel funzionamento del capitalismo a partire, pressappoco, dal 1970 (Harvey, 1993, p. 217).

Gli interrogativi da cui è partito questo studio sono simili a quelli di Harvey. Ma le risposte sono cercate in un'indagine delle tendenze attuali alla luce di modelli di ricorrenza ed evoluzione che abbracciano l'intera esistenza del capitalismo storico in quanto sistema mondiale. Una volta allargato in questo modo l'orizzonte spazio-temporale delle nostre osservazioni e congetture teoriche, tendenze che sembravano originali e imprevedibili cominciano ad apparire familiari.

Più in particolare, il punto di partenza della nostra ricerca è stata la tesi di Fernand Braudel secondo cui le caratteristiche fondamentali del capitalismo storico nella *longue durée* – vale a dire lungo l'intera durata della sua esistenza – sono state la «plasticità» e l'«eclettismo» del capitale, piuttosto che le forme concrete assunte da quest'ultimo in differenti luoghi e in epoche diverse.

> Insistiamo su questa qualità essenziale per una storia d'insieme del capitalismo: la sua plasticità a tutta prova, la sua capacità di trasformazione e di adattamento. Se esiste, come credo, una certa unità del capitalismo, dall'Italia del secolo XIII fino all'Occidente d'oggi, è qui che occorre in prima istanza collocarla e osservarla (Braudel, 1981-82, vol. II, pp. 434-435).

In alcuni periodi, anche lunghi, il capitalismo sembra «specializzarsi», come accade nel XIX secolo, quando «si lancia in modo tanto spettacolare nell'immensa novità dell'industria». Questa specializzazione ha indotto «la storia generale […] a presentare l'industria come la realizzazione ultima che avrebbe dato al capitalismo il suo "vero" volto». Ma questa è una prospettiva di breve termine:

> [Dopo] il primo boom del macchinismo, il capitalismo più alto è tornato all'eclettismo, a una specie di indivisibilità, come se il vantaggio caratteristico di trovarsi in quei punti dominanti consistesse proprio, oggi come ai tempi di Jacques Cœur, nel non rinchiudersi in una sola scelta: nell'essere eminentemente adattabile, e quindi non specializzato (Braudel, 1981-82, vol. II, p. 384).

Mi sembra che questi brani possano essere interpretati come una riformulazione della formula generale del capitale di Marx: D-M-D'. Il capitale monetario (D) indica liquidità, flessibilità, libertà di scelta. M

indica capitale investito in una particolare combinazione di input-output in vista di un profitto. Significa quindi concretizzazione, rigidità e riduzione delle opzioni aperte. D indica liquidità, flessibilità e libertà di scelta *allargate*.

Intesa in questo modo, la formula di Marx ci dice che gli agenti capitalistici non investono denaro in particolari combinazioni di input-output come un fine in sé, con la conseguente perdita di flessibilità e di libertà di scelta. Al contrario, lo fanno come un *mezzo* per assicurarsi una flessibilità e una libertà di scelta ancora maggiori in un momento futuro. La formula di Marx ci dice anche che qualora non vi sia alcuna aspettativa da parte degli agenti capitalistici di un aumento della loro libertà di scelta, o se questa aspettativa è sistematicamente insoddisfatta, il capitale *tende* a fare ritorno a forme più flessibili di investimento, soprattutto alla sua forma di denaro. In altri termini, gli agenti capitalistici «preferiscono» la liquidità, e una parte straordinariamente alta delle loro disponibilità finanziarie tende a rimanere in forma liquida.

Questa seconda lettura è implicita nella caratterizzazione che Braudel fa del «rigoglio finanziario» come sintomo della maturità di un particolare sviluppo capitalistico. Nel discutere l'allontanamento degli olandesi dal commercio alla metà del XVIII secolo per divenire i «banchieri dell'intera Europa», Braudel suggerisce che un tale allontanamento rappresenta una tendenza ricorrente nel sistema-mondo. La stessa tendenza si era manifestata in precedenza nell'Italia del Quattrocento, quando l'oligarchia capitalistica genovese si spostò dalle merci alle attività bancarie, e nella seconda metà del XVI secolo, quando i «nobili vecchi» genovesi, i prestatori accreditati del re di Spagna, si allontanarono gradualmente dal commercio. Dopo gli olandesi, la tendenza fu confermata dagli inglesi alla fine del XIX e agli inizi del XX secolo, quando la fine della «fantastica avventura della rivoluzione industriale» creò una sovrabbondanza di capitale monetario (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 235).

Dopo l'avventura egualmente fantastica del cosiddetto fordismo-keynesismo, il capitale statunitense seguì un percorso simile negli anni settanta e ottanta. Braudel non discute dell'odierna espansione finanziaria, che ha acquistato vigore quando la sua trilogia su *Civiltà materiale, economia e capitalismo* era già compiuta. Tuttavia, possiamo riconoscere senza difficoltà in questa ultima «rinascita» del capitale finanziario un ulteriore esempio di quell'inversione verso l'«eclettismo» che nel passato era stata associata alla maturazione di un importante sviluppo capitalistico: «[Ogni] evoluzione complessiva di tale ordine sembr[a] annunciare, con lo stadio del rigoglio finanziario, una sorta di maturità; è *il segnale dell'autunno*» (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 235, corsivo aggiunto).

La formula generale del capitale di Marx (D-M-D') può dunque essere considerata descrittiva non solo della logica dei singoli investimenti capitalistici, ma anche di un modello ricorrente del capitalismo storico come sistema mondiale. L'aspetto principale di questo modello è costituito dall'alternanza di epoche di espansione materiale (le fasi D-M dell'accumulazione di capitale) e di epoche di rinascita e di espansione finanziaria (le fasi M-D'). Nelle fasi di espansione materiale il capitale monetario «mette in movimento» una crescente massa di merci (inclusa la forza-lavoro mercificata e le doti naturali); nelle fasi di espansione finanziaria una crescente massa di capitale monetario «si libera» dalla sua forma di merce, e l'accumulazione procede attraverso transazioni finanziarie (come nella formula marxiana abbreviata D-D'). Insieme, le due epoche o fasi formano un intero *ciclo sistemico di accumulazione* (D-M-D').

La nostra indagine costituisce essenzialmente un'analisi comparata dei successivi cicli sistemici di accumulazione nel tentativo di identificare:

1. modelli di ricorrenza e di evoluzione riprodotti nell'attuale fase di espansione finanziaria e di ristrutturazione sistemica; e
2. le anomalie dell'attuale fase di espansione finanziaria che possono condurre a una rottura con i passati modelli di ricorrenza e di evoluzione.

Saranno identificati quattro cicli sistemici di accumulazione, ciascuno caratterizzato da una fondamentale unità dell'agente primario e della struttura dei processi di accumulazione di capitale su scala mondiale: un ciclo genovese, dal XV secolo agli inizi del XVII; un ciclo olandese, dalla fine del XVI secolo fino a buona parte del XVIII; un ciclo britannico, dalla seconda metà del XVIII secolo agli inizi del XX; un ciclo statunitense, che ha avuto inizio alla fine del XIX secolo ed è proseguito nella attuale fase di espansione finanziaria. Come questa periodizzazione approssimativa e preliminare implica, cicli sistemici di accumulazione consecutivi si sovrappongono e, sebbene divengano progressivamente più brevi, ciascuno di essi ha una durata superiore a un secolo; di qui l'idea del «lungo secolo», che sarà considerato come l'unità temporale fondamentale nell'analisi dei processi di accumulazione di capitale su scala mondiale.

Questi cicli sono del tutto diversi dai «cicli secolari» (o logistici dei prezzi) e dai più brevi cicli di Kondratieff ai quali Braudel ha attribuito così tanta importanza. Sia i cicli secolari che i cicli di Kondratieff sono costrutti empirici dall'incerta condizione teorica, derivati dall'osservazione di fluttuazioni di lungo periodo nei prezzi delle merci (rassegne della letteratura sull'argomento possono essere trovate in Barr, 1979 e Goldstein, 1988). I cicli secolari presentano alcune straordinarie somiglianze con i nostri cicli sistemici. Sono quattro; hanno tutti una durata superiore a un secolo; e diventano progressivamente più brevi (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 59). Tuttavia, i cicli secolari dei prezzi e i cicli sistemici di accumulazione non sono affatto sincronizzati. Un'espansione finanziaria può aver luogo con eguale probabilità all'inizio, alla metà o alla fine di un ciclo secolare (dei prezzi) (vedi più oltre, fig. 9).

Braudel non cerca di comporre questo disaccordo fra la sua datazione delle espansioni finanziarie – su cui è basata la nostra periodizzazione dei cicli sistemici di accumulazione – e quella dei cicli secolari (dei prezzi). Né ci proveremo noi. Messi di fronte a una scelta fra questi due tipi di cicli, abbiamo optato per i cicli sistemici poiché essi sono indicatori – di gran lunga più validi e attendibili dei cicli secolari o dei cicli di Kondratieff – di ciò che vi è di specificamente capitalistico nel moderno sistema mondiale.

In effetti, non esiste alcun accordo nella letteratura esistente su che cosa indichino le fluttuazioni dei prezzi sul lungo termine, che si tratti di cicli logistici o di cicli di Kondratieff. Di certo esse non sono indicatori attendibili delle contrazioni e delle espansioni di nulla di specificamente capitalistico nel sistema mondiale moderno. La redditività e il comando del capitale sulle risorse umane e naturali possono diminuire o aumentare tanto in una fase discendente dei prezzi quanto in una fase ascendente. Tutto dipende da quale tipo di concorrenza sta spingendo i prezzi verso l'alto o verso il basso. Se sono gli stessi «capitalisti», comunque definiti, che competono con maggiore (minore) intensità di quanto non facciano i loro fornitori e clienti «non capitalisti», i profitti diminuiranno (aumenteranno), indipendentemente dal fatto che la tendenza globale dei prezzi sia verso l'alto o verso il basso.

Inoltre, né i cicli logistici dei prezzi né i cicli di Kondratieff sembrano essere fenomeni specificamente capitalistici. È interessante notare che nella sintesi che Joshua Goldstein ha fornito dei risultati empirici e dei supporti teorici degli studi sulle onde lunghe, la nozione di «capitalismo» non svolge alcun ruolo. Statisticamente, egli riscontra che le onde lunghe nei prezzi e nella produzione sono «spiegate» principalmente dalla violenza di quelle che egli definisce «guerre fra le grandi potenze». Per quanto riguarda il capitalismo, la questione del suo emergere e della sua espansione è posta chiaramente al di là della portata della sua indagine (Goldstein, 1988, pp. 258-274 e 286).

Il problema della relazione tra l'emergere del capitalismo e le fluttuazioni dei prezzi sul lungo termine ha interessato sin dall'inizio gli studi sul sistema mondiale. Nicole Bousquet (1979, p. 503) ha considerato «imbarazzante» il fatto che i cicli logistici dei prezzi risalissero a molto prima del 1500. Per la stessa ragione, Albert Bergesen (1983, p. 78) si è chiesto se i cicli logistici dei prezzi «descrivano la dinamica del feudalesimo o del capitalismo, o di entrambi». Persino la Cina imperiale sembra aver sperimentato fenomeni di carattere ciclico dello stesso tipo di quelli dell'Europa (Hartwell, 1982;

Skinner, 1985). Quel che più sconcerta, Barry Gills e André Gunder Frank (1992, pp. 621-622) hanno affermato che «andrebbe riconosciuta l'esistenza dei ritmi ciclici fondamentali e delle tendenze secolari del sistema mondiale lungo l'arco di 5000 anni, invece che dei soliti 500 anni presi convenzionalmente in considerazione nell'approccio del sistema-mondo e in quello delle onde lunghe».

In breve, il nesso fra i cicli secolari di Braudel e l'accumulazione *capitalistica* di capitale non ha alcun chiaro fondamento logico o storico. Il concetto di cicli sistemici di accumulazione, al contrario, deriva direttamente dalla concezione braudeliana del capitalismo come livello superiore «non specializzato» nella gerarchia del mondo del commercio. Questo livello superiore è il luogo in cui si realizzano «grandi profitti». Qui i profitti sono grandi non solo perché lo strato capitalistico «monopolizza» i settori di attività più redditizi; ancora più importante è il fatto che lo strato capitalistico dispone della flessibilità necessaria a spostare continuamente i propri investimenti dai settori di attività che sperimentano un calo dei profitti a quelli che invece non lo subiscono (Braudel, 1981-82, vol. II, pp. 22, 231 e 428-430).

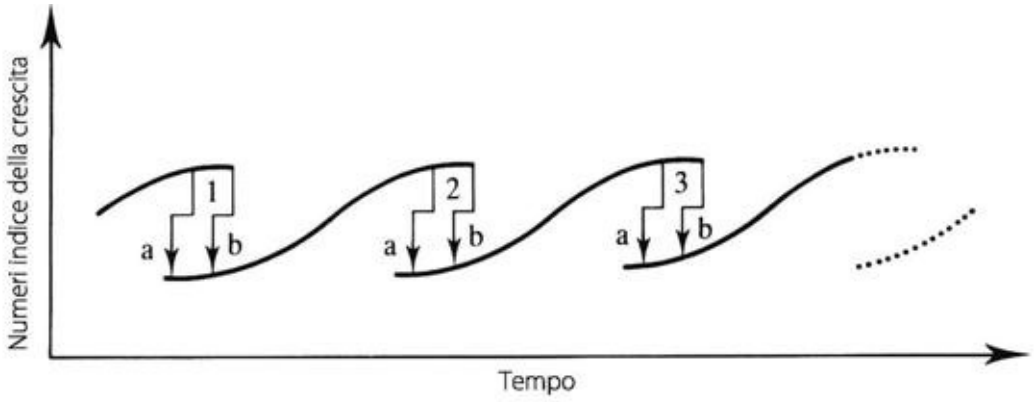
Come nella formula *generale* del capitale di Marx (D-M-D'), così nella definizione braudeliana dei capitalismo, ciò che rende capitalistico un agente o uno strato sociale non è la sua propensione a investire in una particolare merce (per esempio la forza-lavoro) o sfera di attività (per esempio l'industria). Un agente è capitalistico in virtù del fatto che il suo denaro è dotato, sistematicamente e costantemente, della «facoltà di procreare» (l'espressione è di Marx), indipendentemente dalla natura delle specifiche merci e attività che ne costituiscono incidentalmente lo strumento in ogni dato momento. L'idea dei cicli sistemici di accumulazione derivata dall'osservazione storica di Braudel delle ricorrenti espansioni finanziarie deriva logicamente da questo rapporto rigorosamente strumentale del capitalismo con il mondo del commercio e della produzione, e lo enfatizza. In altri termini, le espansioni finanziarie sono considerate sintomatiche di una situazione nella quale l'investimento di denaro nell'espansione del commercio e della produzione non assolve più al compito di incrementare il flusso di denaro verso lo strato capitalistico con la stessa efficacia delle transazioni finanziarie. In una situazione del genere, il capitale investito nel commercio e nella produzione tende a ritornare alla sua forma di denaro e ad accumularsi in maniera più diretta, come nella formula abbreviata di Marx D-D'.

I cicli sistemici di accumulazione, a differenza dei logistici dei prezzi e dei cicli di Kondratieff, sono dunque fenomeni intrinsecamente capitalistici. Essi indicano una fondamentale continuità nei processi di accumulazione del capitale su scala mondiale nell'epoca moderna. Ma costituiscono anche fratture fondamentali nelle strategie e nelle strutture che hanno dato forma a questi processi nel corso dei secoli. Al pari di alcune concettualizzazioni dei cicli di Kondratieff, come quelle di Gerhard Mensch (1979), David Gordon (1980) e Carlota Perez (1983), i nostri cicli mettono in evidenza l'alternarsi di fasi di cambiamento continuo e fasi di cambiamento discontinuo.

Quindi, la sequenza ipotizzata di cicli sistemici parzialmente sovrapposti presenta una stretta somiglianza formale con il «modello delle metamorfosi» dello sviluppo socioeconomico proposto da Mensch. Mensch (1979, p. 73) abbandona «l'idea che l'economia si sia sviluppata attraverso onde, in favore della teoria secondo cui essa si sarebbe evoluta attraverso una serie di impulsi innovativi intermittenti che assumono la forma di cicli successivi a forma di S» (vedi fig. 1). Il suo modello descrive fasi di crescita stabile lungo un percorso ben definito, alternate a fasi di crisi, ristrutturazione e turbolenza che ricreano infine le condizioni per una crescita stabile.

Il modello di Mensch si riferisce soprattutto alla crescita e alle innovazioni in particolari industrie o in particolari economie nazionali, e in quanto tale non ha alcuna rilevanza immediata per la nostra indagine. Tuttavia, l'idea di cicli composti da fasi di cambiamento continuo lungo un unico percorso che si alternano a fasi di cambiamento discontinuo da un percorso a un altro è alla base della nostra sequenza di cicli sistemici di accumulazione. La differenza sta nel fatto che, nel nostro modello, ciò che si «sviluppa» non è una particolare industria o economia nazionale, ma l'economia-mondo capitalistica

nel suo insieme nel corso di tutta la sua esistenza. Le fasi di espansione materiale (D-M) risulteranno dunque composte da fasi di cambiamento continuo, durante le quali l'economia-mondo capitalistica cresce lungo un unico percorso di sviluppo. Le fasi di espansione finanziaria risulteranno invece composte da fasi di cambiamento discontinuo durante le quali la crescita lungo il percorso stabilito ha raggiunto, o sta raggiungendo, i suoi limiti, e l'economia-mondo capitalistica «si sposta», mediante ristrutturazioni e riorganizzazioni radicali, su un percorso diverso.



Fonte: Mensch (1979, p. 73)

1. Modello delle metamorfosi di Mensch

Storicamente, la crescita lungo un unico percorso di sviluppo e gli spostamenti da un percorso a un altro non sono stati semplicemente la conseguenza non intenzionale delle innumerevoli attività intraprese autonomamente in ogni dato momento dagli individui e dalle molteplici comunità in cui è divisa l'economia-mondo. In realtà, le periodiche espansioni e ristrutturazioni dell'economia-mondo capitalistica hanno avuto luogo sotto la leadership di particolari comunità e blocchi di agenti governativi e imprenditoriali, che si trovavano in una posizione unica per volgere a proprio vantaggio le conseguenze non intenzionali delle azioni degli altri agenti. Le strategie e le strutture attraverso cui questi agenti dominanti hanno sostenuto, organizzato e regolato l'espansione o la ristrutturazione dell'economia-mondo capitalistica è ciò che intenderemo per regime di accumulazione su scala mondiale. L'obiettivo principale del concetto di cicli sistemici è quello di descrivere e spiegare la formazione, il consolidamento e la disintegrazione dei successivi regimi attraverso cui l'economia-mondo capitalistica si è espansa a partire dal suo embrione subsistemico nel basso Medioevo fino alla sua attuale dimensione globale.

L'intera costruzione poggia sulla concezione braudeliana del rapporto che lega la formazione e la riproduzione allargata del capitalismo storico come sistema mondiale ai processi di formazione degli stati da un lato, e alla formazione del mercato, dall'altro. Nelle scienze sociali come nei discorsi politici e nei mass media si ritiene comunemente che il capitalismo e l'economia di mercato siano più o meno la stessa cosa, e che il potere statale sia antitetico a entrambi. Braudel, al contrario, considera il capitalismo completamente dipendente, nel suo emergere e nella sua espansione, dal potere statale, e dunque l'antitesi dell'economia di mercato (Wallerstein, 1995b, capp. 14 e 15).

Più in particolare, Braudel concepiva il capitalismo come il livello superiore di una struttura a tre piani, una struttura nella quale, «come in ogni gerarchia, […] i livelli superiori non potrebbero esistere senza quelli inferiori, su cui poggiano». Il livello inferiore, e fino a tempi recenti più esteso, è quello di un'economia estremamente elementare e perlopiù autosufficiente. In mancanza di una espressione più adeguata, egli lo definì il livello della *vita materiale*, «il piano terreno della non-economia, una sorta di humus in cui il mercato affonda le radici, ma senza afferrar[ne] la massa» (Braudel, 1981-82, vol. II, pp. XX e 217).

> Al di sopra [di tale livello], la zona per eccellenza dell'*economia di mercato* moltiplica i suoi collegamenti orizzontalmente fra i diversi mercati: un certo automatismo vi coordina solitamente offerta, domanda e prezzi. Infine, accanto o meglio sopra questo strato, la zona del *contromercato* è il regno dell'arrangiarsi e del diritto del più forte. Qui si colloca per eccellenza il campo del *capitalismo*, ieri come oggi, prima come dopo la rivoluzione industriale (Braudel, 1981-82, vol. II, p. 217, corsivo aggiunto).

Un'economia di mercato *mondiale*, intesa come una molteplicità di collegamenti orizzontali tra mercati diversi, emerse dalle profondità del livello sottostante della vita materiale molto prima che il capitalismo-come-sistema-mondo si elevasse al di sopra del livello dell'economia di mercato. Come ha mostrato Janet Abu-Lughod (1989), un sistema di collegamenti orizzontali vago ma nondimeno chiaramente riconoscibile fra i principali mercati dell'Eurasia e dell'Africa esisteva già nel XIII secolo. E, per quanto ne sappiamo, Gills e Frank potrebbero essere nel giusto nel sostenere che questo sistema di comunicazioni orizzontali sia in realtà emerso diversi millenni prima.

Come che sia, la questione che riguarda direttamente la nostra indagine non è relativa al quando e al come un'economia di mercato mondiale emerse al di sopra delle strutture primordiali della vita quotidiana; è invece relativa al quando e al come il capitalismo emerse al di sopra delle strutture dell'economia di mercato mondiale preesistente e, con il tempo, acquisì il potere di dare nuova forma ai mercati e alle vite umane nel mondo intero. Come fa notare Braudel (1981-82, vol. III, p. 77), la metamorfosi dell'Europa nell'«attrezzo mostruoso della storia del mondo» in cui si trasformò dopo il 1500 non costituì una semplice transizione. Si trattò invece di «una serie di tappe e di passaggi, i primi tra i quali sono molto anteriori al classico Rinascimento della fine del secolo XV».

Il momento più decisivo di questa serie di transizioni non fu il proliferare degli elementi dell'impresa capitalistica in tutta Europa. Elementi di questo genere erano già presenti in tutto il sistema commerciale dell'Eurasia e non erano affatto caratteristici dell'Occidente.

> Ci troveremo sempre di fronte, in Egitto come in Giappone, ad autentici capitalisti, grandi mercanti all'ingrosso che prosperano sulle rendite degli scambi, e migliaia di ausiliari, commissionari, mediatori, cambiavalute, banchieri. Inoltre, dal punto di vista degli strumenti, delle possibilità o garanzie dello scambio, nessuno di questi gruppi mercantili ha nulla da invidiare agli omologhi occidentali. In India e fuori, i mercanti tamil, bengalesi e gujarati formano associazioni compatte, i cui affari e contratti passano da un gruppo all'altro, come avviene in Europa tra i fiorentini e i lucchesi e i genovesi, o i tedeschi del Sud o gli inglesi. Nell'alto Medioevo ci sono stati anche re dei mercanti al Cairo, a Aden e nei porti del golfo Persico (Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 507-508).

In nessun luogo, salvo l'Europa, questi elementi si fusero nella potente miscela che spinse gli stati europei verso la conquista territoriale del mondo e verso la formazione di un'economia-mondo capitalistica onnipotente e davvero globale. Da questa prospettiva, la transizione realmente importante che esige una spiegazione non è quella dal feudalesimo al capitalismo, ma quella da un potere capitalistico diffuso a uno concentrato. E l'aspetto più rilevante di questa transizione, peraltro trascurata dagli studiosi, è la singolare fusione di stato e capitale, che in nessun luogo fu realizzata in modo tanto favorevole al capitalismo come in Europa.

> Il capitalismo può trionfare solo quando si identifica con lo stato, *quando è lo stato*. Nella sua prima grande fase, che coincide con l'ascesa delle città-stato italiane, a Venezia, Genova, Firenze, è l'élite del denaro che detiene il potere. Nell'Olanda del XVII secolo, l'aristocrazia dei reggenti governa secondo gli interessi e persino secondo le direttive degli uomini d'affari, mercanti o finanzieri. In Inghilterra, la Gloriosa rivoluzione del 1688 segna, a un tempo, l'avvento di un nuovo corso politico e l'affermazione di un nuovo modo di condurre gli affari, simile a quello adottato dagli olandesi (Braudel, 1981, pp. 76-77, corsivo aggiunto).

La concorrenza fra gli stati per il capitale mobile è stata il complemento di questo processo. Come Weber sostiene nella sua *Storia economica*, nell'antichità, così come nel tardo Medioevo, le città europee erano state il vivaio del «capitalismo politico». In entrambi i periodi l'autonomia di queste città fu progressivamente erosa da strutture politiche di dimensioni maggiori. Tuttavia, mentre nell'antichità questa perdita di autonomia aveva significato la fine del capitalismo politico, nella prima età moderna

essa significò l'espansione del capitalismo in un nuovo tipo di sistema mondiale.

> Nell'antichità la libertà cittadina è scomparsa a favore di un impero mondiale organizzato burocraticamente, all'interno del quale non vi era più spazio per un capitalismo politico. […] [A] differenza di quanto era avvenuto nelle fasi precedenti, [nell'epoca moderna le città] caddero sotto il dominio di stati nazionali in concorrenza tra loro, e in costante conflitto per il potere, sia in forma pacifica sia in forma bellica. Questo conflitto concorrenziale determinò le massime opportunità per il moderno capitalismo occidentale. *Il singolo stato doveva competere per il capitale, che poteva spostarsi liberamente e gli prescriveva le condizioni a cui era disposto a dargli l'aiuto necessario per diventare una potenza*. […] È dunque lo stato nazionale chiuso ciò che assicura al capitalismo le opportunità per continuare a sussistere: fino a che non farà posto a un impero mondiale, durerà anche il capitalismo (Weber, 1993, pp. 292-294, corsivo aggiunto).

Nell'affermare la stessa tesi in *Economia e società*, Weber (1995, vol. II, pp. 50-51) sostenne inoltre che questa concorrenza per il capitale mobile fra «le grandi formazioni puramente politiche, di forza all'incirca uguale» condusse

> a quella caratteristica alleanza tra i poteri costitutivi degli stati e le forze capitalistiche privilegiate, che fu tra i più importanti fattori dello sviluppo capitalistico moderno […]. Sia la politica commerciale che la politica bancaria degli stati moderni […] non si possono capire […] senza quella assai peculiare situazione politica di concorrenza e di «equilibrio» che è offerta dalla costellazione degli stati europei nell'ultimo mezzo millennio.

La nostra analisi convaliderà queste osservazioni mostrando che la concorrenza interstatale è stata una componente decisiva in ciascuna fase di espansione finanziaria e un fattore fondamentale nella formazione di questi blocchi di agenti governativi e imprenditoriali che hanno guidato l'economia-mondo capitalistica attraverso le sue successive fasi di espansione materiale. Ma, a parziale precisazione della tesi di Weber, la nostra analisi mostrerà anche che la *concentrazione* del potere nella mani di particolari blocchi di agenti governativi e imprenditoriali è stata altrettanto cruciale della concorrenza tra formazioni politiche «di forza all'incirca uguale» per le ricorrenti espansioni *materiali* dell'economia-mondo capitalistica. Generalmente le principali espansioni materiali si sono avute solo quando un nuovo blocco dominante aveva accumulato un potere mondiale sufficiente da essere in grado non solo di aggirare o situarsi al di sopra della concorrenza interstatale, ma di porla sotto controllo e di assicurare un livello minimo di cooperazione interstatale. A sostenere la prodigiosa espansione dell'economia-mondo capitalistica negli ultimi cinquecento anni, in altre parole, non è stata la concorrenza interstatale in quanto tale, ma la concorrenza interstatale combinata con una crescente concentrazione del potere capitalistico nel sistema mondiale nel suo insieme.

L'idea di una crescente concentrazione del potere capitalistico nel sistema mondiale moderno è implicita in un tratto osservato da Marx nel *Capitale*. Al pari di Weber, Marx attribuiva grande importanza al ruolo svolto dal sistema del debito pubblico, introdotto da Genova e Venezia nel tardo Medioevo, nel sostenere l'espansione iniziale del capitalismo moderno.

> Il debito pubblico, ossia l'alienazione dello Stato – dispotico, costituzionale o repubblicano che sia – imprime il suo marchio all'era capitalistica. […] Come con un colpo di bacchetta, [il debito pubblico] conferisce al denaro, che è improduttivo, la facoltà di procreare, e così lo trasforma in capitale, senza che il denaro abbia bisogno di assoggettarsi alla fatica e al rischio inseparabili dall'investimento industriale e anche da quello usuraio. In realtà i creditori dello Stato non danno niente, poiché la somma prestata viene trasformata in obbligazioni facilmente trasferibili, che in loro mano continuano a funzionare proprio come se fossero altrettanto denaro in contanti (Marx, 1978, libro primo, pp. 926-927).

L'attenzione che Marx prestò agli aspetti interni dell'accumulazione del capitale gli impedì di apprezzare la persistente importanza del debito pubblico in un sistema di stati in costante concorrenza reciproca per la conquista del sostegno dei capitalisti ai loro obiettivi di potere. Secondo Marx, l'alienazione del patrimonio e dei redditi futuri degli stati era semplicemente un aspetto dell'«accumulazione originaria» – «previous accumulation» in Adam Smith – «un'accumulazione che non è il *risultato*, ma il *punto di partenza* del modo di produzione capitalistico» (Marx, 1978, libro

primo, p. 879). Nondimeno Marx riconobbe la persistente importanza del debito pubblico, non come espressione della concorrenza tra gli stati, ma come mezzo di una cooperazione «invisibile» tra i capitalisti che «avviò» ripetutamente l'accumulazione di capitale attraverso lo spazio-tempo dell'economia-mondo capitalistica dalle sue origini fino ai suoi giorni.

> Con i debiti pubblici è sorto un sistema di credito internazionale che spesso nasconde una delle fonti dell'accumulazione originaria di questo o di quel popolo. Così le bassezze del sistema di rapina veneziano sono ancora uno di tali fondamenti arcani della ricchezza di capitali dell'Olanda, alla quale Venezia in decadenza prestò forti somme di denaro. Altrettanto avviene fra l'Olanda e l'Inghilterra. Già all'inizio del secolo XVIII […] l'Olanda ha cessato di essere la nazione industriale e commerciale dominante. Quindi uno dei suoi affari più importanti diventa, dal 1701 al 1776, quello del prestito di enormi capitali, che vanno in particolare alla sua forte concorrente, l'Inghilterra. Qualcosa di simile si ha oggi fra Inghilterra e Stati Uniti (Marx, 1978, libro primo, p. 928).

Marx, tuttavia, non si accorse che la sequenza degli stati capitalistici dominanti delineata in questo brano è composta di unità di dimensioni, risorse e potere mondiale crescenti. Tutti e quattro gli stati – Venezia, le Province Unite, il Regno Unito e gli Stati Uniti – furono le grandi potenze delle successive epoche durante le quali i loro gruppi dominanti svolsero allo stesso tempo il ruolo di leader nei processi di formazione dello stato e di accumulazione del capitale. Considerati in sequenza, tuttavia, i quattro stati appaiono come grandi potenze di un livello assai diverso e crescente. Come esporremo in dettaglio nel corso di questa indagine, il territorio metropolitano di ciascuno degli stati che compongono questa sequenza è più vasto e comprende una maggiore varietà di risorse rispetto al predecessore. E, quel che è più importante, a mano a mano che la sequenza è progredita sono aumentate le dimensioni e la portata delle reti di potere e di accumulazione che hanno consentito agli stati in questione di riorganizzare e controllare il sistema mondiale all'interno del quale essi operavano.

Possiamo dunque osservare che l'espansione del potere capitalistico nel corso degli ultimi cinquecento anni è stata associata non solo alla concorrenza fra gli stati per il capitale mobile, come sottolineato da Weber, ma anche alla formazione di strutture politiche dotate di capacità organizzative sempre più ampie e complesse per il controllo delle condizioni sociali e politiche dell'accumulazione di capitale su scala mondiale. Nel corso degli ultimi cinquecento anni, queste due condizioni fondamentali dell'espansione capitalistica sono state continuamente e parallelamente ricreate. Ogniqualvolta i processi di accumulazione del capitale su scala mondiale hanno raggiunto i loro limiti, sono seguiti lunghi periodi di lotta fra gli stati, durante i quali lo stato che controllava le fonti più abbondanti di capitali eccedenti tendeva ad acquisire le capacità organizzative necessarie a promuovere, organizzare e regolare una nuova fase di espansione capitalistica di dimensioni e portata maggiori di quella precedente.

Generalmente, l'acquisizione di queste capacità organizzative fu assai più la conseguenza di vantaggi posizionali nella mutevole configurazione spaziale dell'economia-mondo capitalistica che dell'innovazione in quanto tale. Braudel (1981, p. 78) si spinge fino ad affermare che l'innovazione non ha giocato alcun ruolo nei successivi spostamenti spaziali del centro dei processi sistemici di accumulazione: «Amsterdam ricalca i modelli di Venezia, come Londra copierà a sua volta quelli di Amsterdam e, in seguito, New York quelli di Londra». Come vedremo, questo processo di imitazione fu di gran lunga più complesso di quanto non implichi la semplice sequenza qui delineata. Apparirà che ogni spostamento è stato associato a una vera e propria «rivoluzione organizzativa» nelle strategie e nelle strutture dell'agente dominante dell'espansione capitalistica. Tuttavia, la tesi di Braudel, secondo cui gli spostamenti riflettevano «il trionfo di nuove regioni sulle spoglie del vecchio mondo» associato a «un vasto mutamento di proporzioni», rimarrà valida.

I flussi di capitali dai centri in declino verso quelli emergenti rilevati da Marx furono lo strumento di tentativi operati dai centri in declino di rivendicare una parte delle enormi eccedenze che si accumulavano nei nuovi centri. Flussi di questo genere hanno caratterizzato ciascuna passata espansione finanziaria. L'attuale espansione finanziaria, al contrario, sembra divergere da questo schema.

Come documenteremo nell'Epilogo, l'attuale espansione finanziaria ha visto la crescita esplosiva del Giappone e degli stati minori dell'Asia orientale come nuovo centro dei processi di accumulazione del capitale su scala mondiale. Tuttavia, negli anni ottanta vi furono poche tracce di un flusso significativo di capitali dal centro in declino verso questo centro emergente. Al contrario, come hanno messo in evidenza Joel Kotkin e Yoriko Kishimoto (1988, p. 123), dopo aver citato il brano in cui Marx descrive il sostegno «segreto» accordato dai leader in declino dei processi di accumulazione del capitale ai loro successori, «con uno sbalorditivo capovolgimento della tesi di Marx, gli Stati Uniti non stanno seguendo il modello degli altri imperi esportatori di capitali (Venezia, Olanda e Gran Bretagna), ma stanno ora attraendo una nuova ondata di investimenti dall'estero». A loro avviso, questo capovolgimento è dovuto soprattutto alla spinta esercitata sul capitale straniero dalla relativa assenza di controllo da parte degli Stati Uniti sulle attività imprenditoriali straniere, dalla crescita della popolazione, dallo spazio fisico, dalle sue enormi risorse e dalla sua «condizione di più ricca e più sviluppata potenza continentale». A parziale sostegno di questa tesi, essi riferiscono l'opinione di Hiroshi Takeuchi, capo dell'ufficio studi di una banca giapponese e «noto nazionalista economico», secondo cui gli Stati Uniti dispongono di dimensioni e di risorse che il Giappone non possiederà mai. Di conseguenza, le eccedenze di capitale giapponesi si sono riversate verso gli Stati Uniti così come era avvenuto alla fine del XIX secolo per le eccedenze di capitale britanniche. «Il ruolo giapponese sarà quello di soccorrere gli Stati Uniti esportando il nostro denaro per ricostruire la vostra economia. Questa è la dimostrazione del fatto che la nostra economia è fondamentalmente debole. Il denaro si dirige verso l'America perché voi siete fondamentalmente forti» (citato in Kotkin e Kishimoto, 1988, pp. 122-123).

Il punto di vista di Takeuchi sul rapporto tra il potere giapponese e quello statunitense è essenzialmente identico a quello espresso da Samuel Huntington in occasione di un seminario sul Giappone tenuto a Harvard nel 1979. Bruce Cumings (1987, p. 64) racconta che, quando Ezra Vogel aprì il seminario dicendo: «Sono davvero molto turbato quando rifletto sulle conseguenze della crescita del potere giapponese», la risposta di Huntington fu che il Giappone era in realtà «un paese straordinariamente debole». «Energia, fabbisogno alimentare e sicurezza militare» ne costituivano i principali punti deboli.

Questa valutazione si basa su una visione convenzionale del potere interstatale, che prende in considerazione soprattutto le dimensioni relative, l'autosufficienza e le forze militari. Una prospettiva di questo genere ignora completamente il fatto che la «tecnologia del potere» del capitalismo – per prendere in prestito un'espressione di Michael Mann (1986) – è stata del tutto diversa dal territorialismo. Come Weber sottolinea nel brano citato in precedenza, e come la nostra indagine proverà, la concorrenza per il capitale mobile tra strutture politiche di grandi dimensioni ma di forza all'incirca uguale è stata il fattore maggiormente rilevante e duraturo nell'ascesa e nell'espansione del potere capitalistico nell'epoca moderna. Se non si prendono in considerazione gli effetti di questa concorrenza sul potere degli stati rivali e su quello delle organizzazioni statali e non statali che li assistono economicamente nel conflitto, le nostre valutazioni dei rapporti di forza nel sistema mondiale sono destinate a risultare essenzialmente viziate. Le capacità di tenere a bada militarmente e di influenzare politicamente le grandi potenze territoriali del tardo Medioevo e dell'Europa della prima età moderna dimostrate per secoli da alcune città-stato italiane risulterebbero altrettanto incomprensibili del crollo e della disintegrazione improvvisi, tra la fine degli anni ottanta e i primi anni novanta, della seconda maggiore potenza militare dei nostri tempi, nonché del paese più vasto e autosufficiente: l'Unione Sovietica.

Non è un caso che l'apparente capovolgimento della tesi di Marx osservato da Kotkin e Kishimoto sia avvenuto nel mezzo di un'improvvisa escalation della corsa agli armamenti e del conflitto politico-ideologico tra Stati Uniti e Unione Sovietica, quella che Fred Halliday (1986) ha definito seconda guerra fredda. Né è un caso che l'espansione finanziaria degli anni settanta e ottanta abbia raggiunto il

suo momento di maggiore splendore proprio all'epoca di questa improvvisa escalation. Parafrasando Marx, fu in questo periodo che l'alienazione dello stato statunitense procedette più celermente di quanto non fosse mai avvenuto in precedenza; e, parafrasando Weber, fu in questo periodo che la concorrenza per il capitale mobile tra le due maggiori formazioni politiche del mondo creò una nuova, straordinaria opportunità per l'autoespansione del capitalismo.

Il flusso di capitali dal Giappone verso gli Stati Uniti dell'inizio degli anni ottanta va considerato in questo contesto. Considerazioni politiche ispirate dalla dipendenza e dalla subordinazione del Giappone al potere mondiale statunitense hanno svolto senza dubbio un ruolo decisivo nell'indurre il capitale giapponese ad aiutare gli Stati Uniti nella fase di intensificazione del conflitto di potere, come sembra implicare Takeuchi. Tuttavia, come gli eventi successivi hanno mostrato, le considerazioni politiche erano inseparabili da considerazioni di profitto.

Sotto questo aspetto, il flusso di capitali dal Giappone agli Stati Uniti non fu così anomalo come Kotchin e Kishimoto ritengono. Esso fu in qualche modo analogo all'assistenza finanziaria che la potenza capitalista emergente (gli Stati Uniti) accordò alla potenza capitalista in declino (il Regno Unito) durante le due guerre mondiali. Il confronto anglo-tedesco, a differenza di quello tra Stati Uniti e Unione Sovietica negli anni ottanta, fu «caldo», non «freddo». Ma le necessità finanziarie nei due casi e i profitti che ci si poteva attendere dallo «scommettere» sul vincitore furono nondimeno paragonabili.

La principale differenza tra l'assistenza finanziaria che gli Stati Uniti fornirono alla Gran Bretagna durante le due guerre mondiali e l'assistenza finanziaria giapponese agli Stati Uniti nel corso della seconda guerra fredda risiede nelle conseguenze. Mentre gli Stati Uniti ne ricavarono vantaggi enormi, ciò non è avvenuto nel caso del Giappone. Come vedremo nel quarto capitolo, le due guerre mondiali e le loro conseguenze furono momenti decisivi nella redistribuzione di risorse dalla Gran Bretagna agli Stati Uniti che accelerò il cambiamento della leadership nei processi sistemici di accumulazione del capitale. Durante e dopo la seconda guerra fredda, al contrario, non vi fu alcuna redistribuzione paragonabile. Il Giappone probabilmente non riebbe mai indietro il suo denaro.

Le perdite maggiori derivarono dalla caduta del dollaro dopo il 1985. Questo significava che il pagamento degli interessi e la restituzione dei prestiti, contratti in dollari notevolmente sopravvalutati, avevano luogo in dollari sottovalutati. Le perdite inflitte al capitale giapponese dalla svalutazione furono tali che le imprese e il governo giapponesi revocarono il loro fino ad allora incondizionato sostegno finanziario al governo statunitense. Alla metà del 1987, per la prima volta dall'inizio degli anni ottanta, gli investitori privati giapponesi invertirono il loro flusso di capitali verso gli Stati Uniti. E, dopo il crollo della borsa dell'ottobre del 1987, il ministro delle Finanze giapponese non fece nulla per incoraggiare gli intermediari finanziari a sostenere l'importante asta di titoli di stato americani tenutasi nel novembre del 1987 (Helleiner, 1992, p. 434).

Le difficoltà incontrate dal Giappone nell'esercitare il suo crescente comando sui capitali eccedenti per trasferire attività finanziarie dal controllo statunitense a quello giapponese non furono semplicemente la conseguenza del potere – storicamente senza precedenti – di cui gli agenti pubblici e privati statunitensi, agendo di concerto, disponevano per manipolare domanda e offerta, saggi di interesse e corsi dei cambi sui mercati finanziari mondiali. L'acquisizione di attività materiali negli Stati Uniti presentava peculiari difficoltà. Nella misura in cui era interessato il capitale giapponese, la più ricca e più sviluppata potenza continentale del mondo si dimostrò non così priva di controllo sulle imprese straniere come pensavano Kotkin e Kishimoto.

Questo «controllo» è stato più informale che formale, ma non per questo meno reale. Vi sono state barriere culturali, incarnate dalla reazione isterica scatenatasi nei media statunitensi, e grazie a essi, in occasione dell'acquisto del Rockefeller Center a New York da parte del capitale giapponese. Dal momento che gli acquisti giapponesi di beni immobili statunitensi impallidivano al confronto di quelli europei, canadesi e australiani, il messaggio ad acquirenti e a venditori era che, quando si trattava di

acquistare attività patrimoniali statunitensi, il denaro giapponese non aveva gli stessi «diritti» di quello proveniente da paesi esteri del ceppo europeo.

Se i mass media sono stati i principali protagonisti nell'alzare barriere culturali all'acquisizione di attività statunitensi da parte del capitale giapponese, il governo ha fatto la sua parte erigendo barriere politiche. Ha accolto con favore il denaro giapponese quando andava a finanziare il disavanzo e il debito pubblico e a creare attività produttive in grado di generare posti di lavoro o di ridurre il disavanzo della bilancia dei pagamenti statunitense. Ma ha scoraggiato fortemente le acquisizioni di imprese redditizie ma strategicamente cruciali. Fu così che, nel marzo del 1987, le proteste del ministro della Difesa, Caspar Weinberger, e del ministro del Commercio, Malcolm Baldridge, convinsero Fujitsu dell'opportunità di rinunciare al tentativo di acquisire il controllo della Fairchild Semiconductor Corporation. Eppure, come ha osservato Stephen Krasner (1988, p. 29), «la proprietà della Fairchild era della società francese Schlumberger; il problema dunque non riguardava la proprietà straniera».

Quello che le barriere culturali e politiche non furono in grado di fare fu ottenuto dalle barriere all'entrata insite nella stessa struttura del capitalismo manageriale statunitense. Le complessità della vita delle grandi imprese statunitensi si rivelarono per il denaro giapponese barriere più insormontabili dell'ostilità culturale e della diffidenza politica. Le maggiori acquisizioni giapponesi negli Stati Uniti – quella della Columbia Pictures a opera della Sony nel 1989, e quella della MCA a opera della Matsushita l'anno successivo – mancarono completamente il loro obiettivo. Quando fu scoperto l'affare Sony i media ebbero una reazione eccessiva e la copertina di *Newsweek* parlò di «invasione» giapponese a Hollywood. Tuttavia, come scrisse Bill Emmott nella pagina dei commenti del *New York Times* (23 novembre 1993, A19),

> trascorsero meno di due anni prima che divenisse chiaro che i timori e l'iperbole erano fuori luogo […]. [L']«invasione» giapponese delle imprese statunitensi non era stata poi gran cosa. Persino le migliori società giapponesi avevano commesso straordinari e costosi errori. Non furono dunque in grado di assumere il controllo neppure delle imprese che avevano acquistato, per non dire della cultura e della tecnologia (vedi anche Emmott, 1993).

In breve, la vera anomalia delle relazioni tra Stati Uniti e Giappone durante l'attuale espansione finanziaria non risiede nel fatto che il capitale giapponese si è diretto verso gli Stati Uniti nei primi anni ottanta; l'anomalia consiste invece nel fatto che il capitale giapponese ha tratto un vantaggio esiguo dall'assistenza economica concessa agli Stati Uniti nella escalation finale della guerra fredda con l'Unione Sovietica. Vi è in questa anomalia il sintomo di un cambiamento fondamentale nei meccanismi della concorrenza interstatale per il capitale mobile che hanno mosso e sostenuto l'espansione del potere capitalistico nel corso degli ultimi seicento anni?

Questi meccanismi hanno un evidente limite intrinseco. Il potere capitalistico nel sistema mondiale non può espandersi indefinitamente senza minare la concorrenza tra gli stati per il capitale mobile su cui poggia l'espansione. Prima o poi si giungerà a un punto nel quale le alleanze tra il potere dello stato e quello del capitale formatesi in risposta a questa concorrenza diverranno talmente formidabili da eliminare la stessa concorrenza e, dunque, la possibilità per le nuove potenze capitalistiche di far emergere un ordine superiore. Le difficoltà incontrate dalle strutture emergenti del capitalismo giapponese nel trarre profitto dalla concorrenza tra gli stati per il capitale mobile sono un sintomo del fatto che questo punto è stato raggiunto o sta per essere raggiunto? In altri termini, le strutture del capitalismo statunitense costituiscono il limite estremo di un processo durato sei secoli attraverso il quale il potere capitalistico ha raggiunto le dimensioni e la portata globali che lo caratterizzano?

Per trovare plausibili risposte a queste domande, le intuizioni complementari di Weber e Marx sul ruolo dell'alta finanza nell'epoca moderna devono essere integrate dalle intuizioni di Adam Smith sul processo di formazione del mercato mondiale. Come poi Marx, Smith vide nelle «scoperte» europee dell'America e di un passaggio per le Indie Orientali via Capo di Buona Speranza un punto di svolta

decisivo nella storia del mondo. Egli fu tuttavia di gran lunga meno fiducioso di Marx sui benefici finali di questi eventi per l'umanità.

> Le conseguenze sono già state enormi; ma nel breve periodo dei due o tre secoli trascorsi da quando queste scoperte sono state fatte, è impossibile che sia stata valutata l'intera portata di quelle conseguenze. Non c'è saggezza umana che possa prevedere quali benefici o quali disgrazie per l'umanità possono derivare d'ora in poi da quei grandi eventi. Riunendo in qualche misura le parti più lontane del mondo, mettendole in grado di alleviare l'una i bisogni dell'altra, di aumentare l'una il benessere dell'altra, la loro tendenza in generale sembrerebbe benefica. Tuttavia, per i nativi sia delle Indie Orientali che di quelle Occidentali tutti i benefici commerciali che possono aver seguito quegli eventi sono andati sommersi e perduti nel mare delle terribili disgrazie che hanno causato. Comunque quelle disgrazie sembra siano dovute piuttosto al caso che a una causa insita nella natura degli eventi in sé. Nel momento particolare in cui vennero fatte le scoperte, la *superiorità di forze* da parte degli europei capitò che fosse tanto grande, che poterono commettere impunemente ogni sorta di ingiustizia in quei paesi lontani. D'ora in avanti, forse, i nativi di quei paesi possono diventare più forti e quelli dell'Europa possono diventare più deboli, e agli abitanti di tutti i diversi angoli del mondo sarà possibile raggiungere quell'equilibrio di coraggio e di forze che, ispirando reciproco timore, può da solo tenere a freno l'ingiustizia delle singole nazioni in una specie di rispetto reciproco dei diritti. Ma sembra che niente abbia maggiori probabilità di stabilire questa eguaglianza di forze, della scambievole diffusione delle conoscenze e di tutti i tipi di miglioramento che un commercio esteso da tutti i paesi verso tutti gli altri naturalmente, o piuttosto necessariamente, si porta dietro (Smith, 1976, vol. II, pp. 355-356, corsivo aggiunto).

Il processo delineato in questo brano presenta alcune straordinarie somiglianze con la visione braudeliana della formazione di un'economia-mondo capitalistica: le fortune dell'Occidente conquistatore e le sventure delle zone non occidentali conquistate come esiti congiunti di un unico processo storico; il lungo orizzonte temporale necessario a descrivere e valutare le conseguenze di questo unico processo storico; e, quel che più conta per i nostri scopi attuali, la centralità della «forza» nel determinare la distribuzione dei costi e dei benefici tra i partecipanti all'economia di mercato.

Smith, naturalmente, non usava il termine «capitalismo», introdotto nel lessico delle scienze sociali solo nel XX secolo. Eppure, l'opinione secondo cui la «superiorità di forze» costituiva il fattore più importante nel permettere all'Occidente conquistatore di appropriarsi della maggior parte dei benefici – e di imporre al non-Occidente conquistato la maggior parte dei costi – della più ampia economia di mercato costituitasi come risultato delle cosiddette scoperte, è l'equivalente dell'opinione di Braudel secondo cui la fusione di stato e capitale costituì l'ingrediente fondamentale nell'emergere di un livello chiaramente capitalistico, situato al di sopra del livello dell'economia di mercato e in antitesi con esso. Come vedremo nel terzo capitolo, nello schema di Smith i grandi profitti possono essere mantenuti indefinitamente solo mediante pratiche restrittive, sostenute dal potere statale, che limitano e infrangono l'operare «naturale» dell'economia di mercato. In questo schema, come in quello di Braudel, il livello superiore dei mercanti e degli industriali «che di solito impiegano i capitali maggiori, e che per la loro ricchezza si attirano la parte maggiore della considerazione pubblica» (Smith, 1976, vol. I, p. 301) è davvero il «contromercato», il *contre-marché* di Braudel.

Le idee di Braudel e di Smith sul rapporto tra l'economia di mercato e la sua antitesi capitalistica differiscono tuttavia sotto un aspetto importante. Secondo Braudel il rapporto è fondamentalmente statico. Egli non vede, né si attende, l'emergere di alcuna sintesi dall'opposizione di «tesi» e «antitesi». Per Smith, al contrario, tale sintesi risulta dall'eliminazione dell'ineguaglianza di forze sotto l'impatto dello stesso processo di formazione del mercato mondiale. Egli, come indica l'ultima frase del brano citato in precedenza, riteneva che l'ampliamento e l'approfondimento degli scambi nell'economia di mercato mondiale avrebbero agito come un equilibratore inarrestabile dei rapporti di forza tra l'Occidente e il mondo non occidentale.

Una concezione più dialettica dei processi storici non è necessariamente più accurata di una meno dialettica. A conti fatti, per più di centocinquanta anni, dopo che Smith ebbe avanzato la tesi dell'impatto corrosivo dei processi di formazione del mercato mondiale sulla superiorità di forze dell'Occidente, l'ineguaglianza di forze tra l'Occidente e il mondo non occidentale aumentò invece di diminuire. La formazione del mercato mondiale e la conquista militare del mondo non occidentale

procedettero di pari passo. Negli anni trenta del XX secolo solo il Giappone aveva complessivamente evitato gli svantaggi derivanti dalla conquista occidentale, ma solo a patto di diventare esso stesso membro onorario dell'Occidente conquistatore.

Poi, durante e dopo la Seconda guerra mondiale, la fortuna girò. In tutta l'Asia e l'Africa le antiche sovranità vennero ristabilite, e furono poste le condizioni per la creazione di nuove sovranità. Certo, la massiccia decolonizzazione fu accompagnata dalla costituzione dell'apparato di forza occidentale più vasto e potenzialmente distruttivo che il mondo avesse mai conosciuto. Come osserva Krasner (1988, p. 21), la vasta rete di basi militari quasi permanenti all'estero, posta in essere dagli Stati Uniti durante e dopo la Seconda guerra mondiale, «non aveva alcun precedente nella storia; nessuno stato aveva mai stanziato sul territorio sovrano di altri stati proprie truppe in numero così vasto e per un periodo di pace così lungo». E tuttavia, sul campo di battaglia dell'Indocina questo apparato militare di dimensioni mondiali si dimostrò del tutto inadeguato al compito di piegare ai suoi voleri una delle nazioni più povere della terra.

La vittoriosa resistenza del popolo vietnamita segnò il culmine di un processo avviato con la Rivoluzione russa del 1917, un processo grazie al quale l'Occidente e il mondo non occidentale vennero rimescolati in un triplice raggruppamento composto di un Primo, un Secondo e un Terzo mondo. Mentre il mondo storicamente non occidentale finì per essere compreso quasi interamente nel Terzo mondo, l'Occidente storico fu diviso in tre componenti distinte. Le sue componenti più prospere (America del Nord, Europa occidentale e Australia) assieme al Giappone, vennero a costituire il Primo mondo. Una delle sue componenti meno prospere (l'Unione Sovietica e l'Europa orientale) costituì il Secondo mondo, e un'altra (l'America Latina), assieme al mondo non occidentale, venne a formare il Terzo mondo. In parte come causa e in parte come effetto di questa triplice divisione dell'Occidente storico, le fortune del mondo non occidentale, a partire dalla fine della Seconda guerra mondiale e fino alla guerra del Vietnam, sembrarono essere in ascesa.

Scrivendo in occasione del bicentenario della pubblicazione della *Ricchezza delle nazioni*, e poco dopo la decisione degli Stati Uniti di ritirarsi dal Vietnam, Paolo Sylos Labini (1976, pp. 230-232) meditava sull'eventualità che la visione di Smith stesse per realizzarsi: che fosse infine giunta quell'epoca in cui «agli abitanti di tutti i diversi angoli del mondo sarà possibile raggiungere quell'equilibrio di coraggio e di forze che, ispirando reciproco timore, può da solo tenere a freno l'ingiustizia delle singole nazioni in una specie di rispetto reciproco dei diritti». La congiuntura economica sembrava anche indicare l'imminenza di un qualche livellamento del rapporto di forze nel sistema mondiale nel suo insieme. Le risorse naturali dei paesi del Terzo mondo erano molto richieste, così come il loro lavoro abbondante e a basso prezzo. I rappresentanti dei banchieri del Primo mondo facevano la fila nelle anticamere dei governi del Terzo (e del Secondo) mondo offrendo a prezzi di occasione il capitale sovrabbondante che non poteva trovare investimenti redditizi nei paesi di origine. I rapporti di scambio si erano volti chiaramente a sfavore dell'Occidente capitalistico, e il divario in termini di reddito tra i paesi del Primo e quelli del Terzo mondo sembrava si stesse restringendo.

Nel giro di sei anni divenne tuttavia evidente che qualsiasi speranza (o timore) di un imminente livellamento delle opportunità dei popoli del mondo di trarre vantaggio dal perdurante processo di formazione del mercato mondiale era, a dir poco, prematura. La concorrenza statunitense per il capitale mobile sui mercati monetari mondiali, necessaria a finanziare sia la seconda guerra fredda che l'«acquisto» di suffragi in patria attraverso la riduzione delle imposte, esaurì improvvisamente l'offerta di fondi ai paesi del Terzo e del Secondo mondo e provocò una contrazione del potere d'acquisto mondiale. I rapporti di scambio si volsero di nuovo a favore dell'Occidente capitalistico con la stessa rigidità e decisione con cui si erano volti a suo sfavore negli anni settanta, e il divario di reddito tra l'Occidente capitalistico e il resto del mondo divenne più ampio che mai (Arrighi, 1991b).

Tuttavia, questa violenta reazione non ripristinò lo *status quo ante*. Da un lato, la superiorità di forze

dell'Occidente sembrò essere divenuta più grande che mai. Disorientata e disorganizzata dalla crescente turbolenza dell'economia-mondo, e in difficoltà a causa della seconda guerra fredda, l'Unione Sovietica venne esclusa dal «club delle superpotenze». In luogo di due superpotenze da porre l'una contro l'altra a proprio vantaggio, i paesi del Terzo mondo dovevano ora competere con i frammenti dell'impero sovietico per guadagnarsi l'accesso ai mercati e alle risorse dell'Occidente capitalistico. E l'Occidente capitalistico, sotto la leadership statunitense, si mosse velocemente per trarre vantaggio dalla situazione e rafforzare il proprio «monopolio» globale *de facto* dell'uso legittimo della violenza.

D'altro lato, la superiorità di forze e l'accumulazione capitalistica del capitale sembrarono divergere geopoliticamente come mai in precedenza. Il declino del potere sovietico fu accompagnato dall'emergere di quello che Bruce Cumings (1993, pp. 25-26) ha definito in modo appropriato l'«arcipelago capitalistico» dell'Asia orientale e sudorientale. Questo arcipelago è composto di diverse «isole» di capitalismo, che emergono al di sopra di un «mare» di scambi orizzontali tra mercati locali e mondiali attraverso la centralizzazione all'interno dei propri territori di grossi profitti e di attività con un alto valore aggiunto. Al di sotto di questo mare si trovano le immense masse di lavoratori a basso costo e altamente industriosi dell'intera regione orientale e sudorientale dell'Asia, nella quale le «isole» capitalistiche affondano le loro radici senza tuttavia dar loro i mezzi necessari a elevarsi fino o al di sopra del «livello del mare».

Il Giappone è di gran lunga la più grande di queste «isole» capitalistiche. «Isole» minori dell'arcipelago capitalistico sono le città-stato di Singapore e Hong Kong, lo stato-guarnigione di Taiwan e lo stato-nazione dimezzato della Corea del Sud. Nessuno di questi stati è potente, qualora li si consideri in base ai criteri convenzionali. Hong Kong non ha mai conseguito – né probabilmente conseguirà mai – una piena sovranità. I tre stati più grandi – Giappone, Corea del Sud e Taiwan – sono totalmente dipendenti dagli Stati Uniti non solo per la protezione militare ma anche per gran parte del loro fabbisogno energetico e alimentare, così come per la vantaggiosa collocazione dei propri prodotti industriali. Eppure, collettivamente, la competitività dell'arcipelago capitalistico dell'Asia orientale e sudorientale come nuova «officina del mondo» è il fattore più importante tra quelli che stanno costringendo i centri tradizionali del potere capitalistico – Europa occidentale e America del Nord – a ristrutturare e riorganizzare le proprie industrie, le proprie economie e i propri stili di vita.

Che genere di potere è mai questo se anche un occhio esperto è in grado a malapena di distinguerlo? Si tratta di un nuovo tipo di «superiorità di forze» o, piuttosto, l'inizio della fine della superiorità di forze su cui, nel corso degli ultimi cinquecento anni, sono state edificate le fortune capitalistiche dell'Occidente? La storia del capitalismo sta per concludersi, come Max Weber sembrava presagire, attraverso la formazione di un impero mondiale realmente globale fondato sulla stabile superiorità di forze dell'Occidente? O, come sembrava prevedere Adam Smith, sta giungendo al termine con la formazione di un'economia di mercato mondiale in cui la superiorità di forze dell'Occidente svanisce?

Nel cercare risposte plausibili a queste domande procederemo per approssimazioni successive. Il primo capitolo si concentrerà sul processo di formazione ed espansione del moderno sistema interstatale come principale sede del potere mondiale. Le origini di questo processo saranno fatte risalire alla formazione nell'Europa del tardo Medioevo di un sottosistema di città-stato capitalistiche nell'Italia settentrionale. Questo sottosistema era e rimase un'enclave del modo di governo in via di disintegrazione proprio dell'Europa medievale, un regime di «signori della guerra» soggiogato e tenuto assieme dal potere sistemico dualistico di papa e imperatore. Nondimeno esso prefigurò, e creò inintenzionalmente le condizioni da cui emerse, due secoli dopo, il più ampio sistema di stati-nazione di Vestfalia.

L'espansione globale di questo sistema sarà poi descritta come una serie di transizioni, nel corso delle quali il sistema precedentemente istituito crollò, solo per essere ricostituito su basi sociali più ampie. Questa analisi preliminare termina con la crisi, alla fine del XX secolo, del più ampio e profondamente

trasformato sistema di Vestfalia. Nel diagnosticare i sintomi dell'attuale crisi, formuleremo un nuovo programma di ricerca che si concentrerà più direttamente sullo «spazio-di-flussi» delle organizzazioni imprenditoriali che non sullo «spazio-di-luoghi» dei governi. È a questo punto che avrà inizio la costruzione e la comparazione dei cicli sistemici di accumulazione.

L'analisi comparata mediante la quale saranno costruiti i cicli sistemici di accumulazione segue la procedura che Philip McMichael (1990) ha definito *incorporating comparisons*. I cicli non vengono supposti ma costruiti, sia di fatto che teoricamente, con lo scopo esplicito di conseguire una comprensione della logica e del probabile esito dell'attuale espansione finanziaria. La comparazione è *incorporata* nella stessa definizione del problema di ricerca: costituisce la sostanza piuttosto che la cornice dell'indagine. I cicli che emergono dall'indagine non sono né parti subordinate di una totalità concettualizzata in anticipo, né casi indipendenti di una condizione; sono invece casi interconnessi di un *singolo* processo storico di espansione capitalistica che essi stessi costituiscono e modificano.

Il secondo capitolo elabora i primi due casi di questo singolo processo storico di espansione capitalistica: il ciclo genovese e quello olandese. Il terzo capitolo aggiunge un nuovo stadio al processo, delineando il terzo ciclo (quello britannico) e mettendolo a confronto con i primi due. La sezione conclusiva del capitolo rende esplicito, e va alla ricerca di qualche spiegazione plausibile per il modello di ricorrenza ed evoluzione che emerge dall'analisi comparata dei primi tre cicli. La scena è pronta ora per la costruzione, nel quarto capitolo, del quarto ciclo sistemico di accumulazione (quello statunitense), presentato come un prodotto dei cicli precedenti e come la matrice della nostra epoca. Nell'Epilogo ritorneremo sulle questioni sollevate in questa Introduzione.

Questa ricostruzione della storia del capitalismo ha i suoi limiti. Abbiamo osservato che il concetto di ciclo sistemico di accumulazione deriva direttamente dalla concezione braudeliana del capitalismo come livello superiore della gerarchia del mondo degli scambi. Il nostro costrutto analitico, dunque, si concentra su quel livello superiore, e offre una visione limitata di ciò che accade nel livello intermedio dell'economia di mercato e nel livello inferiore della vita materiale. Ciò costituisce a un tempo il suo principale punto di forza e la sua principale debolezza. Ne è il principale punto di forza poiché il livello superiore è «per eccellenza il campo del capitalismo» ed è allo stesso tempo meno trasparente e meno indagato del livello intermedio dell'economia di mercato. La trasparenza delle attività che costituiscono il livello dell'economia di mercato e la ricchezza dei dati (in particolare dei dati quantitativi) generati da queste attività hanno fatto di questo livello intermedio l'«oggetto di osservazione privilegiato» della scienza storico-sociale e della scienza economica. I livelli situati al di sotto e al di sopra dell'economia di mercato costituiscono invece «zone di opacità» (*zones d'opacité*). Il livello inferiore della vita materiale è «difficile da osservare per difetto di una sufficiente documentazione storica». Il livello superiore, al contrario, è difficile da osservare a causa dell'effettiva invisibilità o della complessità delle attività che lo costituiscono (Braudel, 1981-82, vol. I, pp. XIX-XX; Wallerstein, 1995b, p. 224).

> A questo piano elevato, alcuni grossi mercanti di Amsterdam nel Settecento, oppure di Genova nel Cinquecento, sono in grado di sovvertire da lontano interi settori dell'economia europea o addirittura mondiale. Così alcuni gruppi di attori privilegiati si sono impegnati in circuiti e calcoli che i comuni mortali ignorano. Per esempio, il cambio, legato ai commerci lontani e ai complessi giochi del credito, è un'arte sofisticata, aperta al più ad alcuni privilegiati. Questa seconda zona di opacità che, al di sopra delle chiarezze dell'economia di mercato ne costituisce in qualche modo il limite superiore, rappresenta per me, come si vedrà, il terreno per eccellenza del capitalismo. Senza di essa, questo è impensabile: lì abita, è in casa sua, e lì prospera (Braudel, 1981-82, vol. I, p. XX).

I cicli sistemici di accumulazione sono diretti a far luce su questa zona di opacità senza la quale il capitalismo «è impensabile». Non mirano a raccontarci ciò che accade nei livelli inferiori, a eccezione di ciò che attiene direttamente alla dinamica degli stessi cicli sistemici. Con ciò, naturalmente, molte cose restano lontano dalla vista se non addirittura al buio, inclusi gli ambiti privilegiati degli studi sui sistemi mondiali: i rapporti centro-periferia e quelli tra lavoro e capitale. Ma non è possibile fare tutto

allo stesso tempo.

Marx (1978, libro primo, p. 212), ci ha invitato a «[lasciare] questa sfera rumorosa che sta alla superficie ed è accessibile a tutti gli sguardi, per seguire [il possessore di denaro e il possessore di forza-lavoro] nel *segreto laboratorio della produzione* sulla cui soglia sta scritto: *No admittance except on business*». Qui, egli assicurò: «Ci si dovrà svelare *l'arcano della fattura del plusvalore*». Anche Braudel ci ha invitato ad accomiatarci per un po' dalla sfera rumorosa e trasparente dell'economia di mercato, e seguire il possessore di denaro in un altro laboratorio segreto, dove *admittance is only on business*, ma che è situato al piano superiore, piuttosto che a quello inferiore, rispetto al mercato. Qui, il possessore di denaro incontra non il possessore della forza-lavoro, ma quello del potere politico. E qui, assicura Braudel, sveleremo l'arcano della produzione di quei profitti enormi e costanti che hanno permesso al capitalismo di prosperare e di espandersi «incessantemente» nel corso degli ultimi cinque o seicento anni, prima e dopo le sue avventure nei segreti laboratori della produzione.

Si tratta non di progetti alternativi bensì di progetti complementari. Tuttavia, non possiamo andare contemporaneamente al piano superiore e a quello inferiore. Generazioni di storici e di scienziati sociali hanno raccolto l'invito di Marx e hanno esaminato ampiamente il piano inferiore. Nel far questo, possono non aver svelato l'arcano della produzione del plusvalore nella fase industriale del capitalismo, ma hanno certamente scoperto molti dei suoi segreti. I teorici della dipendenza e quelli dei sistemi-mondo ci hanno poi invitato a gettare un altro sguardo al piano intermedio dell'economia di mercato per vedere come le sue «leggi» tendano a polarizzare i segreti laboratori della produzione in località centrali e periferiche. Questo ci ha permesso di svelare ulteriori segreti della fattura del plusvalore. Ma pochi si sono avventurati al piano superiore del «contromercato» dove si trova, per usare le parole dell'iperbole di Braudel, «il regno dell'arrangiarsi e del diritto del più forte» e dove egli ritiene che si nascondano i segreti della *longue durée* del capitalismo storico.

Oggi che il capitalismo mondiale sembra prosperare non affondando più in profondità le proprie radici nei livelli inferiori della vita materiale e dell'economia di mercato, bensì sganciandole da essi, è il momento ideale per raccogliere l'invito di Braudel, ed esplorare il campo per eccellenza del capitalismo al piano superiore della casa degli scambi. Questo, e solo questo, è ciò che stiamo per intraprendere.

Da ciò deriva che la nostra costruzione è sia parziale che alquanto indeterminata. Parziale, perché muove alla ricerca di una comprensione della logica dell'attuale espansione finanziaria astraendo dai movimenti che avvengono autonomamente, e in base a proprie leggi, ai livelli delle economie di mercato e delle civiltà materiali del mondo. E alquanto indeterminata per la stessa ragione: la logica del livello superiore è solo relativamente autonoma dalle logiche dei livelli inferiori e può essere pienamente compresa solo in relazione a queste ultime.

Certo, man mano che la nostra costruzione procederà, ciò che inizialmente potrà sembrare una mera contingenza storica inizierà ad apparire come il riflesso di una logica strutturale. Nondimeno, un completo chiarimento della tensione tra i due tipi di impressione non può aver luogo entro i limiti del programma della nostra indagine. Una piena soluzione di questa tensione, ammesso che sia possibile, richiede che si ridiscenda a indagare i livelli inferiori dell'economia di mercato e della vita materiale, una volta che si disponga delle conoscenze e delle domande generate dal viaggio nel livello superiore intrapreso da questo libro.

1. Le tre egemonie del capitalismo storico

Egemonia, capitalismo e territorialismo

Il declino del potere mondiale degli Stati Uniti a partire dal 1970 circa ha generato un'ondata di studi sull'ascesa e sul declino delle «egemonie» (Hopkins e Wallerstein, 1979; Bousquet, 1979; 1980; Wallerstein, 1984), degli «stati centrali egemonici» (Chase-Dunn, 1989), delle «potenze mondiali o globali» (Modelski, 1978; 1981; 1987; Modelski e Thompson, 1988; Thompson, 1988; 1992), dei «centri» (Gilpin, 1975) e delle «grandi potenze» (Kennedy, 1993a). Questi studi differiscono notevolmente per quanto concerne l'oggetto, la metodologia e le conclusioni, ma hanno due caratteristiche in comune. In primo luogo, quando usano il termine «egemonia» essi intendono «dominio» (Rapkin, 1990), in secondo luogo, mettono in rilievo la presunta fondamentale invarianza del sistema al cui interno sorge e declina il potere di uno stato.

La maggior parte di questi studi si basa su qualche nozione di «innovazione» e di «leadership» nel definire le capacità relative degli stati. Secondo Modelski le innovazioni sistemiche e la funzione di leadership nella loro realizzazione sono da considerare le principali fonti del «potere mondiale». Ma in tutti questi studi, incluso quello di Modelski, le innovazioni sistemiche non alterano i meccanismi fondamentali attraverso i quali il potere nel sistema interstatale sorge e declina. In effetti, l'invarianza di questi meccanismi è generalmente considerata una delle caratteristiche essenziali del sistema interstatale.

Il concetto di «egemonia mondiale» qui adottato, al contrario, si riferisce in particolare al potere di uno stato di esercitare le funzioni di leadership e di governo su un sistema di stati sovrani. In teoria, questo potere può implicare solo la gestione ordinaria di tale sistema secondo le modalità proprie di ciascuna epoca. Storicamente, tuttavia, il dominio su un sistema di stati sovrani ha sempre comportato qualche tipo di azione trasformatrice che ha mutato in maniera fondamentale il modo di operare del sistema.

Questo potere è qualcosa di più e di diverso dal «dominio» puro e semplice. È il potere associato al dominio, accresciuto dall'esercizio della «direzione intellettuale e morale». Come ha sottolineato Antonio Gramsci:

> la supremazia di un gruppo sociale si manifesta in due modi: come «dominio» e come «direzione intellettuale e morale». Un gruppo sociale è dominante dei gruppi avversari che tende a «liquidare» o a sottomettere anche con la forza armata ed è dirigente dei gruppi affini e alleati. Un gruppo sociale può e anzi deve essere dirigente già prima di conquistare il potere governativo (e questa è una delle condizioni principali per la stessa conquista del potere); dopo, quando esercita il potere e anche se lo tiene fortemente in pugno, diventa dominante ma deve continuare a essere anche «dirigente» (Gramsci, 1975, pp. 2010-2011).

Si tratta di una riformulazione della concezione machiavelliana del potere come combinazione di consenso e coercizione. La coercizione implica l'uso della forza, o una credibile minaccia del suo uso; il consenso implica la direzione morale. In questa dicotomia non vi è alcuno spazio per lo strumento che più di ogni altro caratterizza il potere capitalistico: il controllo sui mezzi di pagamento. Nella concettualizzazione gramsciana del potere l'area grigia situata tra coercizione e consenso è occupata dalla «corruzione» e dalla «frode».

> Tra il consenso e la forza c'è la corruzione-frode (che è caratteristica di certe situazioni di difficile esercizio della funzione egemonica, presentando l'impiego della forza troppi pericoli) cioè lo snervamento e la paralisi procurati all'antagonista o agli antagonisti con l'accaparrarne i dirigenti sia copertamente sia, in caso di pericolo emergente, apertamente, per gettare lo scompiglio e il disordine nelle file antagoniste (Gramsci, 1975, p. 1638).

Nel nostro schema, nell'area grigia tra consenso e coercizione troviamo molto di più della semplice corruzione e della frode. Ma fino a che non inizieremo a esplorare quest'area mediante la costruzione

dei cicli sistemici di accumulazione, assumeremo che tra coercizione e consenso non vi sia alcuna fonte autonoma del potere mondiale. Mentre concepiremo il dominio come basato principalmente sulla coercizione, l'egemonia sarà intesa come il potere *aggiuntivo* che deriva a un gruppo dominante dalla sua capacità di porre su un piano «universale» tutte le questioni intorno alle quali verte il conflitto.

> Lo stato è concepito sì come organismo proprio di un gruppo, destinato a creare le condizioni favorevoli alla massima espansione del gruppo stesso, ma questo sviluppo e questa espansione sono concepiti e presentati come la forza motrice di una espansione universale, di uno sviluppo di tutte le energie «nazionali» (Gramsci, 1975, p. 1584).

La pretesa da parte del gruppo dominante di rappresentare l'interesse generale è sempre più o meno ingannevole. Tuttavia, seguendo Gramsci, parleremo di egemonia solo quando ciò sia almeno parzialmente vero e aggiunga qualcosa al potere del gruppo dominante. Definiremo fallimento dell'egemonia la situazione in cui la pretesa del gruppo dominante di rappresentare l'interesse generale sia semplicemente falsa.

In quanto il termine egemonia, nel suo significato etimologico di «direzione» e nel suo significato derivato di «dominio», si riferisce solitamente ai rapporti tra stati, è senz'altro possibile che Gramsci usasse il termine metaforicamente per chiarire i rapporti tra i gruppi sociali mediante un'analogia con i rapporti tra gli stati. Nel trasporre il concetto gramsciano di egemonia sociale dai rapporti interni agli stati alle relazioni interstatali – come Arrighi (1988) fa implicitamente, e Cox (1983; 1987), Keohane (1984a), Gill (1986; 1993) e Gill e Law (1988), tra gli altri, fanno esplicitamente – possiamo semplicemente ripercorrere a ritroso il processo mentale di Gramsci. Nel far questo ci si presentano due problemi.

Il primo riguarda il duplice significato di «direzione» (leadership), in particolare quando sia applicato alle relazioni tra gli stati. Uno stato dominante esercita una funzione egemonica se guida il *sistema* degli stati in una direzione desiderata e, nel far questo, è percepito come se perseguisse un interesse generale. È questo tipo di leadership che rende egemonico lo stato dominante. Ma uno stato dominante può anche guidare nel senso di attrarre altri stati sul proprio percorso di sviluppo. Mutuando un'espressione da Joseph Schumpeter (1977, p. 99), questo secondo tipo di leadership può essere designato come «leadership che si realizza contro la sua stessa volontà» poiché, nel corso del tempo, accresce la concorrenza per il potere invece che il potere della potenza egemone. Questi due tipi di leadership possono coesistere, almeno per un certo periodo. Ma è solo nel primo dei suoi significati che la leadership definisce una situazione come egemonica.

Il secondo problema è connesso alla maggiore difficoltà di definire un interesse generale al livello del sistema interstatale piuttosto che al livello dei singoli stati. A questo secondo livello, un incremento del potere di taluni stati rispetto ad altri è una componente importante e in se stesso una misura del successo nel perseguimento di un interesse generale (cioè nazionale). Ma il potere così inteso non può, per definizione, aumentare per il sistema degli stati nel suo insieme. Può, naturalmente, aumentare per un particolare gruppo di stati a spese di tutti gli altri, ma l'egemonia del leader di quel gruppo è nella migliore delle ipotesi «regionale», o «di coalizione», non una vera egemonia mondiale.

Le egemonie mondiali così come sono qui intese possono avere origine solo se il perseguimento del potere da parte degli stati non costituisce l'unico obiettivo della loro azione. In effetti, la ricerca del potere all'interno del sistema interstatale costituisce solo uno dei due aspetti che insieme definiscono la strategia e la struttura degli stati *in quanto* organizzazioni. L'altro è costituito dalla massimizzazione del potere nei confronti dei cittadini. Uno stato può dunque conseguire l'egemonia mondiale perché può credibilmente affermare di essere la forza motrice di un'espansione generale del potere *collettivo* dei governanti nei confronti dei cittadini. O, invece, può conseguire l'egemonia mondiale perché può credibilmente affermare che l'espansione del proprio potere rispetto ad alcuni stati, o persino rispetto a tutti gli altri stati, è nell'interesse generale dei cittadini di tutti gli stati.

Rivendicazioni di questo genere hanno maggiori probabilità di essere veritiere e credibili nelle condizioni di «caos sistemico». «Caos» non è sinonimo di «anarchia». Sebbene i due termini siano spesso usati in modo intercambiabile, una comprensione delle origini sistemiche delle egemonie mondiali richiede che tra essi venga operata una distinzione.

«Anarchia» indica «assenza di governo centrale». In questo senso il sistema moderno di stati sovrani, come pure il sistema di dominio dell'Europa medievale dal quale esso è emerso, si qualificano come sistemi anarchici. Eppure, ciascuno di questi due sistemi ha posseduto o possiede princìpi, norme, regole e procedure, impliciti o espliciti, che gli sono propri e che giustificano il fatto che si faccia riferimento a essi come ad «anarchie ordinate» o «ordini anarchici».

Il concetto di «anarchia ordinata» fu introdotto per la prima volta dagli antropologi che cercavano di spiegare la tendenza osservata nei sistemi «tribali» a generare ordine attraverso il conflitto (Evans-Pritchard, 1975; Gluckman, 1963, cap. 1). Questa tendenza è stata presente anche nel sistema di dominio medievale e in quello moderno, poiché anche in questi sistemi l'«assenza di governo centrale» non ha significato mancanza di organizzazione, e anzi, entro certi limiti, il conflitto ha teso a generare ordine.

«Caos» e «caos sistemico», invece, rinviano a una situazione di totale e apparentemente irrimediabile mancanza di organizzazione. È una situazione che emerge quando il conflitto si intensifica fino a superare quella soglia prima della quale esso genera vigorose tendenze compensatrici; o quando un nuovo insieme di regole e di norme di comportamento si impone su quello precedente; o quando emerge dal suo interno, senza sostituirlo; o quando si verifica una combinazione di queste circostanze. A mano a mano che il caos sistemico aumenta, la richiesta di «ordine» – il vecchio ordine, un nuovo ordine, un ordine qualsiasi! – tende a divenire sempre più generalizzata tra i governanti, o tra i cittadini, o tra gli uni e gli altri. Qualsiasi stato o gruppo di stati si trovi in condizione di soddisfare questa richiesta di ordine su scala sistemica potrà conquistare l'egemonia mondiale.

Storicamente, gli stati che hanno colto con successo questa opportunità lo hanno fatto riorganizzando il sistema mondiale su basi nuove e più ampie, ripristinando in tal modo alcune misure di cooperazione interstatale. In altri termini, ascesa e declino delle egemonie non si collocano in un sistema mondiale autonomamente in espansione sulla base di una struttura invariante, comunque definita. Piuttosto, lo stesso sistema mondiale moderno si è formato attraverso periodiche fondamentali ristrutturazioni guidate e governate dai successivi stati egemonici, e su di esse ha basato la propria espansione.

Queste ristrutturazioni sono un fenomeno caratteristico del moderno sistema di dominio emerso dalla decadenza e dalla disintegrazione definitiva di quello dell'Europa medievale. Come ha affermato John Ruggie, vi è una differenza fondamentale tra il sistema di dominio moderno e quello medievale (dell'Europa). Entrambi possono essere definiti «anarchici», ma l'anarchia, nel senso di «assenza di governo centrale», significa cose differenti, a seconda dei princìpi sulla base dei quali le unità del sistema sono separate l'una dall'altra: «Se anarchia ci dice *che* il sistema politico è un insieme di segmenti, differenziazione ci dice *su quali basi* sono determinati i segmenti» (Ruggie, 1983, p. 274; corsivo nell'originale).

Il sistema di dominio medievale era costituito da catene di relazioni signori-vassalli, basate su un amalgama di proprietà condizionata e di autorità privata. Di conseguenza, in esso «erano intessute e stratificate geograficamente istanze giuridiche differenti, mentre abbondavano sovranità dai confini asimmetrici, doveri di fedeltà verso signori diversi, zone anomale» (Anderson, 1980, p. 37). Inoltre, le élite dominanti erano estremamente mobili *attraverso* lo spazio di queste giurisdizioni politiche sovrapposte, ed erano in grado di «viaggiare e assumere il governo da un estremo all'altro del continente senza esitazione o difficoltà». Infine, questo sistema di dominio era «legittimato da corpi di leggi, religioni e usanze comuni che esprimevano i diritti naturali complessivi appartenenti alla totalità sociale formata dalle unità costitutive» (Ruggie, 1983, p. 275).

> Si trattava in sostanza di un sistema di dominio segmentato. Era anarchia. Ma si trattava di una forma di dominio territoriale segmentato che non possedeva nessuno dei connotati di possessività ed esclusività trasmessi dal moderno concetto di sovranità. Esso rappresentava un'organizzazione eteronoma di diritti e di rivendicazioni territoriali sullo spazio politico (Ruggie, 1983, p. 275).

A differenza del sistema medievale, «il moderno sistema di dominio consiste nell'istituzionalizzazione dell'autorità pubblica all'interno di domini giurisdizionali mutuamente esclusivi» (Ruggie, 1983, p. 275). I diritti alla proprietà privata e i diritti del governo pubblico divengono assoluti e separati; le giurisdizioni politiche divengono esclusive e sono chiaramente demarcate da confini; la mobilità delle élite dominanti attraverso le giurisdizioni politiche si riduce e alla fine cessa; la legge, la religione e le usanze divengono «nazionali», vale a dire soggette a nessun'altra autorità politica che quella del sovrano. Come ha affermato Etienne Balibar (1990, p. 337):

> la corrispondenza tra la forma nazione e tutti gli altri fenomeni verso cui essa tende ha come suo prerequisito una divisione completa (senza «omissioni») e senza sovrapposizioni del territorio e delle popolazioni (e dunque delle risorse) del mondo tra le entità politiche […] A ciascun individuo una nazione, e a ciascuna nazione i suoi «cittadini».

Questo «divenire» del moderno sistema di dominio è stato strettamente associato allo sviluppo del capitalismo in quanto sistema di accumulazione su scala mondiale, come sottolinea Wallerstein nella sua concettualizzazione del sistema mondiale moderno come economia-mondo capitalistica. Nella sua analisi, l'ascesa e l'espansione del moderno sistema interstatale costituiscono sia la causa principale sia un effetto dell'incessante accumulazione di capitale: «Il capitalismo ha potuto fiorire proprio perché l'economia-mondo ha racchiuso al suo interno non una ma più giurisdizioni politiche» (Wallerstein, 1978, p. 449). Allo stesso tempo, la tendenza dei gruppi capitalistici a mobilitare i propri rispettivi stati con l'obiettivo di migliorare la propria posizione competitiva nell'economia-mondo ha continuamente riprodotto la segmentazione del dominio politico in giurisdizioni separate (Wallerstein, 1979, p. 188).

Nello schema qui proposto, lo stretto legame storico tra il capitalismo e il moderno sistema interstatale è tanto contraddittorio quanto unitario. Occorre tenere in considerazione il fatto che «il capitalismo e gli stati-nazione sono cresciuti assieme, e presumibilmente sono in qualche modo dipendenti l'uno dagli altri, sebbene i capitalisti e i centri di accumulazione del capitale opponessero spesso una resistenza concertata all'estensione del potere statale» (Tilly, 1984b, p. 140). Nella nostra interpretazione, la divisione dell'economia-mondo in giurisdizioni politiche rivali non giova necessariamente all'accumulazione capitalistica del capitale. Il fatto che ciò avvenga o meno dipende in larga misura dalla forma e dall'intensità della concorrenza.

Dunque, se la concorrenza interstatale prende la forma di protratti conflitti armati, non vi è alcuna ragione per cui i suoi costi per le imprese capitalistiche non debbano superare quelli di un eventuale governo centralizzato di un impero mondiale. Al contrario, in queste circostanze la redditività dell'impresa capitalistica potrebbe senz'altro essere minata, e infine distrutta, da una diversione crescente delle risorse verso l'attività bellica e/o da una disgregazione sempre maggiore delle reti di produzione e di scambio attraverso cui le imprese capitalistiche si appropriano delle eccedenze e le trasformano in profitti.

Allo stesso tempo, la concorrenza tra imprese capitalistiche non favorisce necessariamente la continua segmentazione dello spazio politico in giurisdizioni separate. Ancora una volta, ciò dipende in larga misura dalla forma e dall'intensità della concorrenza, in questo caso tra imprese capitalistiche. Se queste imprese sono avviluppate in dense reti trans-statali di produzione e di scambio, la segmentazione di queste reti in giurisdizioni politiche separate può avere un'influenza nociva sulla posizione concorrenziale di tutte le imprese capitalistiche rispetto alle istituzioni non capitalistiche. In queste circostanze, le imprese capitalistiche possono senz'altro mobilitare i governi per ridurre, invece che accrescere o riprodurre, la divisione politica dell'economia-mondo.

In altri termini, la concorrenza interstatale e quella tra le imprese possono assumere forme differenti; e la forma che di fatto assumono ha importanti conseguenze sul modo in cui il sistema mondiale moderno – come modo di dominio e come modo di accumulazione – funziona o meno. Non è sufficiente mettere in evidenza il legame storico tra la concorrenza interstatale e quella tra le imprese. Dobbiamo anche specificare la forma che esse assumono e il modo in cui cambiano nel corso del tempo. Solo in questo modo possiamo apprezzare pienamente la natura evolutiva del sistema mondiale moderno e il ruolo svolto dalle successive egemonie mondiali nel creare e ricreare il sistema allo scopo di risolvere la ricorrente contraddizione tra una «incessante» accumulazione del capitale e una organizzazione relativamente stabile dello spazio politico.

Per comprendere tutto questo è essenziale definire «capitalismo» e «territorialismo» come modi di governo o logiche di potere opposti. I governanti territorialisti identificano il potere con le dimensioni e la popolosità dei loro domini, e considerano la ricchezza (o il capitale) come uno strumento o un prodotto secondario dell'espansione territoriale. I governanti capitalisti, invece, identificano il potere con il grado del loro comando sulle risorse scarse e considerano le acquisizioni territoriali come uno strumento o un prodotto secondario dell'accumulazione di capitale.

Parafrasando la formula generale della produzione capitalistica di Marx (D-M-D'), possiamo rendere la differenza tra le due logiche di potere rispettivamente con le formule T-D-T' e D-T-D'. In base alla prima formula, il comando economico astratto o denaro (D) è un mezzo o un anello intermedio in un processo che mira all'acquisizione di territori aggiuntivi (T' - T = +ΔT). In base alla seconda formula, il territorio (T) è un mezzo o un anello intermedio in un processo che mira all'acquisizione di mezzi di pagamento aggiuntivi (D'-D = +ΔD).

La differenza tra le due logiche può anche essere espressa per mezzo della metafora che definisce gli stati come «contenitori di potere» (Giddens, 1987). I governanti territorialisti tendono ad accrescere il proprio potere estendendo le dimensioni del proprio contenitore. Quelli capitalisti, al contrario, tendono ad accrescere il proprio potere accumulando ricchezza all'interno di un piccolo contenitore e ad accrescerne le dimensioni solo se ciò è giustificato dalle esigenze dell'accumulazione del capitale.

L'antinomia tra una logica di potere capitalistica e una territorialista non va confusa con la distinzione tracciata da Charles Tilly tra un modo di formazione dello stato e di conduzione della guerra «a intensità di coercizione», uno «a intensità di capitale», e un modo intermedio basato sulla «capitalizzazione della coercizione». Questi modi, come spiega Tilly (1990, p. 30), non rappresentano «strategie» di potere alternative, quanto invece differenti combinazioni di coercizione e capitale nei processi di formazione dello stato e di conduzione della guerra, combinazioni che possono essere indirizzate verso lo stesso obiettivo per quanto riguarda il controllo sul territorio/popolazione o sui mezzi di pagamento. Questi «modi» sono neutrali rispetto all'obiettivo del processo di formazione dello stato a cui prendono parte.

Capitalismo e territorialismo così come vengono qui definiti rappresentano, al contrario, strategie alternative di formazione degli stati. Nella strategia territorialista il controllo sul territorio e sulla popolazione costituisce l'obiettivo, e il controllo sul capitale mobile il mezzo, della formazione dello stato e delle attività belliche. Nella strategia capitalistica la relazione tra fini e mezzi è capovolta: il controllo sul capitale mobile è l'obiettivo, e il controllo sul territorio e sulla popolazione il mezzo. Questa antinomia non implica nulla in merito al grado di coercizione impiegata nella ricerca del potere mediante l'una o l'altra strategia. Come vedremo, al culmine del suo potere la Repubblica veneziana era allo stesso tempo la più chiara incarnazione di una logica di potere capitalistica e di un percorso verso la formazione dello stato a intensità di coercizione. Questa antinomia implica invece che l'aspetto davvero innovativo del processo di formazione dello stato veneziano e del sistema di città-stato del quale Venezia faceva parte non è da ricercarsi nel grado in cui questo processo faceva affidamento sulla coercizione, bensì nel grado in cui esso era orientato verso l'accumulazione di capitale piuttosto che verso l'incorporazione di territori e popolazioni.

La struttura logica dell'azione statale in merito all'acquisizione territoriale e all'accumulazione di capitale non va confusa con i risultati reali. Storicamente, la logica di potere capitalistica e quella territorialista non hanno operato separatamente l'una dall'altra ma in relazione reciproca, all'interno di un dato contesto spazio-temporale. Di conseguenza, gli esiti effettivi si sono allontanati in misura significativa, talvolta diametralmente, da ciò che è implicito in ciascuna logica concepita in astratto.

Storicamente, la tendenza più energica verso l'espansione territoriale ha avuto origine nel vivaio del capitalismo politico (l'Europa) invece che nella sede dell'impero territorialista più sviluppato e meglio consolidato (la Cina). Questa discrepanza non fu dovuta a differenze nelle rispettive capacità iniziali. «Da ciò che storici e archeologi possono dirci a proposito di dimensioni, potenza e capacità di tenere il mare della flotta di Cheng Ho» osserva Paul Kennedy (1993a, pp. 39-40) «i cinesi sarebbero stati facilmente in grado di circumnavigare l'Africa e "scoprire" il Portogallo parecchi decenni prima che le spedizioni di Enrico il Navigatore iniziassero a spingersi seriamente a sud di Ceuta.» Dopo le riuscite spedizioni dell'ammiraglio Cheng Ho nell'oceano Indiano, tuttavia, la Cina Ming ritirò la sua flotta, limitò il commercio marittimo e interruppe i rapporti con le potenze straniere. Secondo Janet Abu-Lughod, il fatto che la Cina Ming abbia deciso di far questo, invece di intraprendere i passi conclusivi per conseguire una vera egemonia nel sistema mondiale eurasiatico, «ha creato sconcerto, se non addirittura sgomento, in molti autorevoli studiosi almeno da cento anni a questa parte». Più in particolare, essendo giunta

> vicina a esercitare il dominio su una parte significativa del globo, e godendo di un vantaggio tecnologico non solo nella produzione del tempo di pace ma anche in quella navale e militare […] perché mai [la Cina] fece marcia indietro e ritirò la sua flotta, lasciando in questo modo un enorme vuoto di potere che i mercanti musulmani, privi del sostegno di una potenza navale statale, erano del tutto impreparati a occupare, ma che i loro rivali europei sarebbero stati più che desiderosi e in grado di riempire dopo un intervallo di circa settanta anni? (Abu-Lughod, 1989, pp. 321-322)

Spiegare perché la Cina Ming si astenne fermamente dall'intraprendere il genere di «scoperta» e di conquista del mondo nel quale vari stati europei cominciarono di li a poco a concentrare le proprie energie e le proprie risorse è in realtà abbastanza semplice. Eric Wolf ha messo in evidenza che, sin dai tempi dell'impero romano, l'Asia è stata una fornitrice di beni pregiati alla classe dei percettori di tributi in Europa e ha in tal modo esercitato una forte attrazione sui metalli preziosi europei. Questo squilibrio strutturale del commercio europeo con l'Oriente creò forti incentivi per i governi e le imprese europei a cercare modi e mezzi, mediante il commercio o la conquista, per recuperare il potere d'acquisto spostatosi inesorabilmente da Occidente a Oriente. Come Charles Davenant osservò nel XVII secolo, chiunque avesse controllato il commercio asiatico sarebbe stato in grado di «dettar legge a tutto il mondo commerciale» (Wolf, 1990, p. 198).

Da ciò deriva che i benefici attesi dal Portogallo e dagli altri stati europei dalla scoperta e dal controllo di una rotta diretta verso l'Oriente erano incomparabilmente maggiori dei vantaggi che lo stato cinese poteva attendersi dalla scoperta e dal controllo di una rotta diretta verso l'Occidente. Cristoforo Colombo si imbatté nelle Americhe perché lui e i suoi sponsorizzatori castigliani avevano tesori da ritrovare in Oriente. Cheng Ho non fu altrettanto fortunato, non essendovi in Occidente alcun tesoro da inseguire.

In altri termini, la decisione di astenersi dal fare ciò che poi avrebbero fatto gli europei è perfettamente comprensibile nei termini di una logica di potere territorialista che soppesava attentamente i benefici, i costi e i rischi dell'impegno supplementare di risorse nelle attività belliche e di formazione dello stato imposte dall'espansione territoriale e commerciale dell'impero. A questo proposito va osservato che la tesi di Schumpeter (1974, p. 69) secondo cui le formazioni statali precapitalistiche sono state caratterizzate da forti «tendenze "prive di oggetto" all'espansione violenta, ignare di limiti utilitaristicamente definiti, cioè da inclinazioni arazionali e irrazionali, puramente

istintive, alla guerra e alla conquista», non sta in piedi nel caso della Cina imperiale. Con buona pace di Schumpeter, una logica di potere rigorosamente territorialista come è stata qui concettualizzata, e che è idealmente simboleggiata dalla Cina imperiale nell'epoca premoderna e in quella moderna, non è né più né meno «razionale» di una logica di potere rigorosamente capitalistica. Si tratta piuttosto di una logica diversa, una logica nella quale il controllo sul territorio e sulla popolazione è in se stesso l'obiettivo della formazione dello stato e delle attività belliche, piuttosto che essere un semplice strumento nel perseguimento del profitto monetario. Il fatto poi che questo controllo sia ricercato come un fine in sé non significa che l'espansione non sia soggetta a «limiti utilitaristicamente definiti». Né significa che l'espansione sia intrapresa irragionevolmente oltre il punto in cui i benefici che ci si attende da essa in termini di potere siano nulli, o positivi ma comunque insufficienti a giustificare i rischi impliciti in un tipo o nell'altro di «eccessiva estensione imperiale».

In effetti, lo stato imperiale cinese costituisce l'esempio storico più chiaro di un'organizzazione territorialista che non cadde mai nella trappola di quel genere di eccessiva estensione a cui Paul Kennedy (1993a) attribuisce il crollo definitivo delle successive grandi potenze occidentali. Ciò che più lascia perplessi, nei termini di una logica di potere rigorosamente territorialista, non è l'assenza di una spinta espansionistica nella Cina Ming, quanto l'espansionismo apparentemente privo di limiti degli stati europei a partire dalla seconda metà del XV secolo. Gli straordinari vantaggi che i governi e le imprese europee furono in grado di cogliere impadronendosi del controllo sul commercio con l'Asia, e su quello interno a quest'ultima, forniscono parte della spiegazione. Essi tuttavia non forniscono alcuna risposta a tre domande strettamente connesse:

1. perché questo espansionismo senza precedenti ebbe inizio proprio allora;
2. perché esso continuò, senza essere frenato dalla caduta di una potenza occidentale dopo l'altra, fino a che quasi tutta la superficie della terra fu conquistata da popoli di origine europea;
3. se e come il fenomeno è stato legato alla contemporanea formazione e all'espansione altrettanto esplosiva del capitalismo come sistema mondiale di accumulazione e di dominio.

Le origini del sistema interstatale moderno

Risposte preliminari a queste domande possono essere cercate e trovate in un'indagine sulle origini, sulla struttura e sull'evoluzione del sistema interstatale moderno. Caratteristiche fondamentali di questo sistema sono state la costante opposizione tra la logica di potere capitalistica e quella territorialista, e la periodica soluzione delle loro contraddizioni mediante la riorganizzazione dello spazio politico-economico mondiale da parte dello stato capitalistico dominante dell'epoca. Questa dialettica tra capitalismo e territorialismo precede la costituzione, nel XVII secolo, di un sistema interstatale paneuropeo. Le sue origini risiedono nella formazione, all'interno del sistema di dominio medievale, di un sottosistema regionale di città-stato capitalistiche nell'Italia settentrionale.

Inizialmente, il sottosistema regionale che emerse nell'Italia settentrionale non era altro che una delle «enclave autonome» che, come ci rammenta Perry Anderson nel brano citato in precedenza, abbondavano nello spazio politico del sistema di dominio medievale. Ma, a mano a mano che il disfacimento del sistema medievale progrediva, l'enclave capitalistica dell'Italia settentrionale venne organizzandosi in un sottosistema di giurisdizioni politiche separate e indipendenti, tenute assieme dal principio dell'equilibrio del potere e da ampie e fitte reti di diplomazia permanente. Come Mattingly (1988), Cox (1959), Lane (1966; 1979), Braudel (1981-82, vol. III, cap. 2) e McNeill (1984, cap. 3) mettono in evidenza in modi diversi ma complementari, questo sottosistema di città-stato, imperniato su Venezia, Firenze, Genova e Milano – le «quattro grandi», come le ha definite Roberto Lopez (1975, p. 99) – anticipò di due secoli e più molte delle caratteristiche fondamentali del sistema interstatale moderno. Come ha affermato Ruggie (1993, p. 166), gli europei inventarono lo stato moderno non una ma due volte, «una volta nelle città dominanti del Rinascimento italiano, e una seconda volta, qualche tempo dopo, nei regni a nord delle Alpi».

Quattro caratteristiche essenziali di questo sistema furono prefigurate nel sottosistema di città-stato dell'Italia settentrionale. In primo luogo, esso era la quintessenza del sistema capitalistico quanto a conduzione della guerra e formazione dello stato. Lo stato più potente del sottosistema, Venezia, è il vero prototipo dello stato capitalistico, nel duplice significato di «esempio perfetto» e di «modello per il futuro». Un'oligarchia mercantile capitalistica deteneva saldamente il controllo del potere statale. Le acquisizioni territoriali erano sottoposte ad attente analisi costi-benefici e, generalmente, furono intraprese solo come un mezzo con l'obiettivo di accrescere la redditività delle attività dell'oligarchia capitalista che esercitava il potere statale (Cox, 1959, capp. 2-5; Lane, 1966; Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 120-121; Modelski e Modelski, 1988, pp. 19-32).

Con buona pace di Sombart, se mai è esistito uno stato il cui governo fosse conforme ai criteri dello stato capitalistico enunciati nel *Manifesto del Partito Comunista* («nient'altro che un comitato che amministra gli affari di tutta la classe *borghese*», Marx e Engels, 1974, p. 102), quello stato era Venezia nel XV secolo. Da questa prospettiva, gli stati capitalistici dominanti delle epoche successive (le Province Unite, il Regno Unito, gli Stati Uniti) appaiono come versioni sempre più diluite degli standard idealtipici realizzati da Venezia secoli prima.

In secondo luogo, l'operare dell'«equilibrio del potere» svolse un ruolo decisivo a tre diversi livelli nel favorire lo sviluppo di questa enclave di dominio capitalistico all'interno del sistema medievale. L'equilibrio del potere tra le autorità centrali del sistema medievale (il papa e l'imperatore) favorì l'emergere di un'enclave capitalistica organizzata nell'Italia settentrionale, la sede geopolitica di questo equilibrio. L'equilibrio del potere tra le stesse città-stato dell'Italia settentrionale contribuì a sua volta a conservare la loro separazione e autonomia reciproche. E, ancora, l'equilibrio del potere tra gli emergenti stati dinastici dell'Europa occidentale fu strumentale nell'impedire che la logica del territorialismo troncasse sul nascere l'emergere di una logica capitalistica all'interno del sistema di dominio europeo (Mattingly, 1988; McNeill, 1984, cap. 3).

L’equilibrio del potere fu dunque sempre essenziale allo sviluppo del capitalismo come modo di governo. In effetti, l’equilibrio del potere può essere considerato come un meccanismo attraverso cui gli stati capitalistici possono ridurre, separatamente o congiuntamente, i costi di protezione, sia in termini assoluti che rispetto ai loro concorrenti e rivali. Tuttavia, per far sì che l’equilibrio del potere sia, o divenga, un meccanismo del genere, lo stato (gli stati) capitalistico (capitalistici) deve (devono) trovarsi in posizione tale da alterare l’equilibrio a suo (loro) vantaggio piuttosto che essere ingranaggio (ingranaggi) di un meccanismo che nessuno controlla o che altri controllano. Se l’equilibrio del potere può essere mantenuto solo mediante guerre ripetute e costose, allora parteciparvi vanifica il proposito dello stato capitalistico (degli stati capitalistici), poiché i costi monetari delle guerre tendono inevitabilmente a superarne i benefici monetari. Il segreto del successo capitalistico consiste nel far combattere ad altri le proprie guerre, se possibile senza costi e, altrimenti, al minor costo possibile.

In terzo luogo, nello sviluppare rapporti di lavoro salariato in quella che Frederic Lane (1979) ha appropriatamente chiamato «industria produttrice di protezione», le città-stato italiane riuscirono a trasformare almeno parte dei propri costi di protezione in entrate, e dunque a far sì che le guerre si finanziassero da sole.

> [N]elle città italiane più ricche circolava abbastanza denaro da permettere ai cittadini di autotassarsi e di servirsi del ricavato per comprare i servigi di stranieri armati. Poi, già soltanto spendendo la paga, i mercenari rimettevano in circolazione il denaro, intensificando quegli scambi di mercato che consentivano alle città stesse di commercializzare la violenza armata. Emergeva, insomma, un sistema che tendeva ad autoalimentarsi (McNeill, 1984, p. 65).

In realtà, il sistema emergente fu in grado di autoalimentarsi solo in parte. Secondo questa caratterizzazione, le città-stato italiane stavano seguendo una specie di «keynesismo militare» su piccola scala, la prassi grazie alla quale le spese militari accrescono i redditi dei cittadini dello stato che le sostiene, incrementando in tal modo gli introiti fiscali e la capacità di finanziare nuove tornate di spese militari. Come in tutti i tipi successivi di keynesismo militare, tuttavia, la «valorizzazione» delle spese militari fu gravemente limitata dalle continue fughe di domanda effettiva verso altre giurisdizioni, dall’inflazione da costi e da altri effetti redistributivi delle sempre crescenti spese militari che riducevano la propensione degli strati capitalistici a tassare se stessi o a essere tassati a questo scopo.

In quarto e ultimo luogo, i governanti capitalistici delle città-stato dell’Italia settentrionale (con Venezia ancora al primo posto) furono tra i primi a sviluppare ampie e fitte reti di diplomazia permanente. Attraverso queste reti essi acquisivano le conoscenze e le informazioni relative alle ambizioni e alle capacità degli altri governanti (inclusi i governanti territorialisti del più ampio sistema di dominio medievale al cui interno essi operavano) necessarie ad alterare l’equilibrio del potere per minimizzare i costi di protezione. Proprio come la redditività del commercio di lunga distanza dipendeva in maniera decisiva da un controllo quasi monopolistico delle informazioni relative allo spazio economico più vasto possibile (Braudel, 1981-82, vol. II), così la capacità dei governanti capitalistici di manovrare a proprio vantaggio l’equilibrio del potere dipendeva in maniera decisiva da una conoscenza quasi monopolistica dei processi decisionali degli altri governanti, e dalla capacità di controllarli.

Questa era la funzione della diplomazia permanente. Rispetto ai governanti territorialisti, i governanti capitalistici possedevano sia motivazioni che opportunità maggiori per promuoverne lo sviluppo: maggiori motivazioni perché una superiore conoscenza delle ambizioni e delle capacità dei governanti era essenziale alla gestione dell’equilibrio del potere, a sua volta fondamentale per la realizzazione di risparmi nelle attività belliche e in quelle di formazione dello stato; ma maggiori opportunità perché le reti del commercio di lunga distanza controllate dalle oligarchie capitalistiche costituivano un supporto bell’e fatto, e che si finanziava da sé, su cui costruire le reti diplomatiche (Mattingly, 1988, pp. 58-60). Sia come sia, i successi della diplomazia nel consolidamento del sistema di città-stato dell’Italia

settentrionale – e in particolare la pace di Lodi (1454) – fornirono un modello per la formazione, due secoli dopo, del sistema europeo di stati-nazione (Mattingly, 1988, p. 178).

L'accumulazione di capitale derivante dal commercio di lunga distanza e dall'alta finanza, la gestione dell'equilibrio del potere, la commercializzazione della guerra e lo sviluppo della diplomazia permanente si integrarono dunque a vicenda e, per un secolo o più, favorirono una straordinaria concentrazione della ricchezza e del potere nelle mani delle oligarchie che governavano le città-stato dell'Italia settentrionale. Nel 1420 circa le città-stato italiane dominanti non solo svolgevano il ruolo di grandi potenze nella politica europea (McNeill, 1984, p. 78), ma godevano di entrate che reggevano il confronto con quelle degli stati dinastici di maggior successo dell'Europa occidentale e nordoccidentale (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 104). Esse mostrarono in tal modo che anche piccoli territori potevano divenire immensi contenitori di potere perseguendo unilateralmente l'accumulazione di ricchezze piuttosto che l'acquisizione di territori e sudditi. Da allora in poi, in tutta Europa «considerazioni di abbondanza» sarebbero divenute prioritarie rispetto a «considerazioni di potenza».

Le città-stato italiane, tuttavia, non tentarono mai, individualmente o collettivamente, una trasformazione intenzionale del sistema di dominio medievale. Per ragioni che diverranno chiare in seguito, esse non ebbero né il desiderio né le capacità di intraprendere una tale azione di trasformazione. Ci vollero altri due secoli – dal 1450 circa al 1650 circa (il «lungo» XVI secolo di Braudel) – prima che un nuovo genere di stato capitalistico, le Province Unite, si trovasse di fronte all'opportunità di trasformare il sistema di dominio europeo per adattarlo alle esigenze dell'accumulazione di capitale su scala mondiale, e la cogliesse.

Questa nuova situazione ebbe origine come risultato di un enorme balzo in avanti nel conflitto di potere europeo, accelerato dai tentativi dei governanti territorialisti di incorporare nei propri domini, o di evitare che altri incorporassero, la ricchezza e il potere delle città-stato italiane. A conti fatti, una conquista completa si dimostrò impossibile, soprattutto a causa della concorrenza tra gli stessi governanti territorialisti. In questo scontro per l'impossibile, tuttavia, alcuni stati territoriali – Spagna e Francia in particolare – svilupparono nuove tecniche belliche (i *tercios* spagnoli, eserciti professionali permanenti, artiglieria mobile da assedio, nuovi sistemi di fortificazione e così via), che diedero loro un vantaggio decisivo nei confronti degli altri governanti, incluse le autorità sovrastatali e substatali del sistema di dominio medievale (McNeill, 1984, pp. 79-95).

L'intensificazione del conflitto di potere europeo fu presto seguita dalla sua espansione geografica, poiché alcuni governanti territorialisti andarono alla ricerca di modi più indiretti per incorporare nei loro domini la ricchezza e il potere delle città-stato italiane. In alternativa o in aggiunta all'annessione delle città-stato, questi governanti tentarono di impossessarsi delle fonti stesse della loro ricchezza e del loro potere: i circuiti del commercio di lunga distanza.

Più in particolare, le fortune delle città-stato italiane in generale, e di Venezia in particolare, si basavano soprattutto sul controllo monopolistico di un nodo cruciale della catena di scambi commerciali che univa l'Europa occidentale all'India e alla Cina attraverso il mondo islamico. Nessuno stato territoriale era sufficientemente potente da acquisire quel monopolio, ma un gruppo scelto di governanti territorialisti sarebbe stato in grado, e in effetti tentò, di stabilire un legame più diretto tra l'Europa occidentale e l'India e la Cina per dirottare i flussi monetari e gli approvvigionamenti dal circuito commerciale veneziano verso i propri. Portogallo e Spagna, guidate e assistite dagli agenti capitalistici genovesi che Venezia aveva escluso dai traffici più redditizi del Mediterraneo, assunsero la leadership. Mentre il Portogallo ebbe successo, la Spagna fallì, ma si imbatté in una fonte di ricchezza e di potere completamente nuova: le Americhe.

L'intensificazione e l'espansione globale del conflitto di potere europeo si alimentarono a vicenda, generando un circolo vizioso/virtuoso – vizioso per le sue vittime, virtuoso per i suoi beneficiari – che portò all'impiego nel conflitto di potere di risorse sempre più massicce e di tecniche belliche e di

formazione dello stato sempre più sofisticate e costose. Le tecniche sviluppate nel conflitto intraeuropeo furono impiegate per soggiogare territori e comunità extraeuropei; e la ricchezza e il potere che derivarono dall'assoggettamento di questi territori e di queste comunità furono impiegati nel conflitto intraeuropeo (McNeill, 1984, pp. 94-95 e 100 sgg.).

Inizialmente fu la Spagna a trarre il maggior beneficio da questo circolo vizioso/virtuoso; essa fu l'unico stato a essere protagonista del conflitto di potere allo stesso tempo sul fronte europeo e su quelli extraeuropei. Per tutto il XVI secolo il potere della Spagna fu di gran lunga superiore a quello di tutti gli altri stati europei. Questo potere, tuttavia, lungi dall'essere usato per guidare una tranquilla transizione al moderno sistema di dominio, divenne uno strumento della casa imperiale degli Asburgo e del papato per salvare il salvabile del sistema di dominio medievale in via di disintegrazione.

In realtà, poco o nulla poteva essere salvato, poiché l'enorme salto di qualità compiuto dal conflitto di potere europeo a partire dalla metà del XV secolo aveva condotto la disintegrazione del sistema medievale oltre il punto di non ritorno. Da quel conflitto erano emerse nell'Europa nordoccidentale nuove realtà di potere che, in varia misura, avevano sussunto la logica di potere capitalistica all'interno di quella territorialista. Il risultato fu la formazione di mini-imperi compatti – di cui gli stati dinastici francese, inglese e svedese costituirono gli esempi migliori – che individualmente non potevano uguagliare il potere della Spagna, ma che collettivamente non potevano essere subordinati ad alcuna autorità politica centrale, vecchia o nuova che fosse. Il tentativo della Spagna, assieme al papato e alla casa imperiale degli Asburgo, di distruggere o subordinare queste nuove realtà di potere non solo fallì, ma si tradusse in una situazione di caos sistemico che creò le condizioni per l'emergere dell'egemonia olandese e la liquidazione definitiva del sistema di dominio medievale.

Il conflitto si intensificò rapidamente oltre le capacità regolative del sistema di dominio medievale e trasformò le sue istituzioni in altrettante nuove cause di conflitto. Di conseguenza, il conflitto di potere europeo divenne sempre più un gioco a somma negativa, dal cui perdurare tutti i governanti europei, o almeno la maggior parte di essi, cominciarono ad accorgersi di non avere nulla da guadagnare e tutto da perdere. Il fattore più importante in questo caso fu l'improvvisa intensificazione su scala sistemica del conflitto sociale, che divenne infine una seria minaccia al potere collettivo dei governanti europei.

Come scrisse Marc Bloch: «[le] rivolte dei contadini erano tanto comuni nell'Europa della prima età moderna quanto lo sono oggi gli scioperi nelle società industriali» (citato in Parker e Smith, 1992). Ma alla fine del XVI secolo e, soprattutto, nella prima metà del XVII, queste sommosse rurali si combinarono a rivolte urbane di dimensioni senza precedenti, rivolte dirette non contro i «padroni» ma contro lo stesso stato. La rivoluzione puritana in Inghilterra rappresentò l'episodio più drammatico di questa combinazione esplosiva di rivolte rurali e urbane, ma quasi tutti i governanti europei furono toccati direttamente o si sentirono seriamente minacciati dal sollevamento popolare (Parker e Smith, 1992, pp. 12 sgg.).

Questa intensificazione sistemica del conflitto sociale fu una diretta conseguenza della escalation dei conflitti armati tra governanti. Dal 1550 circa al 1640 circa, il numero di soldati mobilitati dalle grandi potenze europee aumentò di più del doppio, mentre dal 1530 al 1630 il costo per schierare ciascuno di questi soldati sul campo di battaglia aumentò di cinque volte (Parker e Smith, 1992, p. 14). Questo incremento dei costi di protezione portò a un marcato aumento della pressione fiscale sui sudditi che, a sua volta, scatenò molte delle rivolte del XVII secolo (Steensgaard, 1985, pp. 42-44).

Accanto a questo incremento dei costi di protezione, si verificò un'intensificazione del conflitto ideologico. Il crollo progressivo del sistema di dominio medievale aveva condotto a una miscela di riforme e di restaurazioni religiose dall'alto, in base al principio *cuius regio eius religio*, che provocò risentimento e ribellioni popolari (Parker e Smith, 1992, pp. 15-18). Quando i governanti trasformarono la religione in uno strumento dei loro reciproci conflitti di potere, i sudditi seguirono il loro esempio e trasformarono la religione in uno strumento di insurrezione contro i governanti.

Infine, l'intensificazione dei conflitti armati tra i governanti disgregò le reti di commercio transeuropee dalle quali essi dipendevano per ottenere i mezzi di guerra, e i loro sudditi per la propria sussistenza. I costi e i rischi del trasporto delle merci attraverso le giurisdizioni statali aumentarono enormemente, e all'approvvigionamento dei mezzi di sussistenza si sostituì quello dei mezzi di guerra. È ragionevole supporre che questa disgregazione e questa diversione dei flussi commerciali contribuissero in maniera assai più decisiva dei fattori demografici e climatici al brusco aggravarsi del problema del vagabondaggio e alla «crisi di sussistenza» che costituiscono lo sfondo sociale ed economico della crisi generale di legittimazione del Seicento (Braudel e Spooner, 1975; Romano, 1962; Goldstone, 1991).

Quali che fossero i processi all'origine dell'insurrezione popolare, il risultato fu un'accresciuta consapevolezza da parte dei governanti europei del loro comune interesse di potere nei confronti dei rispettivi sudditi. Come affermò Giacomo I nella prima fase della crisi generale, esiste «un implicito legame tra i sovrani che li costringe, sebbene possa non esservi alcun altro interesse o obbligo specifico, a restar fedeli e sostenersi l'un l'altro di fronte all'insurrezione dei sudditi» (citato in Hill, 1958, p. 126). In circostanze normali, questo «implicito legame» aveva poca o nessuna influenza sulla condotta dei governanti. Ma in quelle occasioni in cui l'autorità di tutti i governanti, o della maggior parte di essi, era seriamente contestata dai loro sudditi – come accadde verso la metà del XVII secolo – l'interesse generale dei governanti a preservare il proprio potere collettivo rispetto ai sudditi ne risolse i dissidi e i reciproci antagonismi.

Fu in queste circostanze che le Province Unite divennero egemoniche, capeggiando una vasta e potente coalizione di stati dinastici verso la liquidazione del sistema di dominio medievale e la costituzione del sistema interstatale moderno. Nel corso della loro precedente lotta per l'indipendenza nazionale dalla Spagna, gli olandesi avevano già stabilito una forte leadership intellettuale e morale sugli stati dinastici dell'Europa nordoccidentale, che erano tra i principali beneficiari della disintegrazione del sistema di dominio medievale. Quando, durante la guerra dei trent'anni, il caos sistemico aumentò, «[i] fili della diplomazia si intreccia[vano] e dipana[vano] all'Aia» (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 190) e le proposte olandesi per un'importante riorganizzazione del sistema di dominio paneuropeo trovarono sempre più sostenitori tra i governanti europei, fino a che la Spagna fu completamente isolata.

Con la pace di Vestfalia del 1648 emerse dunque un nuovo sistema mondiale di dominio.

> L'idea di un'autorità o di una organizzazione al di sopra degli stati non esiste più. A prenderne il posto è l'idea che tutti gli stati formino un sistema politico di dimensioni mondiali o che, comunque, gli stati dell'Europa occidentale formino un singolo sistema politico. Questo nuovo sistema si basa sulla legge internazionale e sull'equilibrio del potere, una legge e un potere che operano tra gli stati invece che al di sopra di essi (Gross, 1968, pp. 54-55).

Il sistema mondiale di dominio creato a Vestfalia aveva anche un fine sociale. Man mano che i governanti legittimarono i loro rispettivi diritti assoluti di governo su territori mutuamente esclusivi, fu stabilito che i civili non erano parte in causa nelle dispute tra sovrani. La più importante applicazione di questo principio si ebbe nel settore del commercio. Nei trattati che seguirono la pace di Vestfalia fu inserita una clausola che mirava a ristabilire la libertà di commercio abolendo quelle barriere che erano state elevate nel corso della guerra dei trent'anni. Gli accordi successivi introdussero regole per la protezione della libertà e del commercio di coloro che non partecipavano ai conflitti. La limitazione delle ritorsioni nell'interesse del commercio, tipica del sistema di città-stato dell'Italia settentrionale (Sereni, 1943, pp. 43-49), trovò dunque spazio nelle norme e nelle regole del sistema europeo di stati-nazione.

Fu così istituito un regime interstatale che minimizzò gli effetti delle guerre tra i sovrani sulla vita quotidiana dei sudditi.

> Il XVIII secolo ha visto mille guerre; ma per quanto riguarda la libertà e i buoni rapporti tra le classi colte dei principali paesi europei, con il francese come lingua comunemente riconosciuta, fu il periodo più «internazionale» della storia moderna. I civili potevano muoversi e trattare affari liberamente gli uni con gli altri mentre i loro rispettivi sovrani si facevano guerra (Carr, 1945, p. 4).

Il caos sistemico degli inizi del Seicento fu così trasformato in un nuovo ordine anarchico. La notevole libertà accordata all'iniziativa privata per organizzare pacificamente il commercio attraverso le varie giurisdizioni statali anche in tempo di guerra rifletteva non solo l'interesse generale dei governanti e dei sudditi a disporre di affidabili fonti di approvvigionamento di materiale bellico e di generi di sussistenza, ma anche gli interessi particolari dell'oligarchia capitalistica olandese per un'accumulazione di capitale priva di restrizioni. Questa riorganizzazione dello spazio politico in funzione dell'accumulazione di capitale segna la nascita non solo del moderno sistema interstatale, ma anche del capitalismo come sistema mondiale. I motivi per cui ciò avvenne nel XVI secolo sotto la leadership olandese, invece che nel XV secolo sotto la leadership veneziana, sono ovvi.

Il motivo più importante, che comprende tutti gli altri, è che nel XV secolo il caos sistemico non aveva raggiunto quelle dimensioni e quell'intensità che due secoli dopo indussero i governanti europei a riconoscere un comune interesse nella liquidazione del sistema di dominio medievale. La stessa oligarchia capitalistica veneziana si era destreggiata così bene in quel sistema da non avere alcun interesse alla sua liquidazione. In ogni caso, il sistema italiano di città-stato era un sottosistema regionale continuamente lacerato dalle grandi e piccole potenze del più vasto sistema mondiale di cui faceva parte. Le rivalità politiche e le alleanze diplomatiche non potevano essere confinate al sottosistema, ma mettevano sistematicamente in gioco i governanti territorialisti che costringevano perennemente sulla difensiva le oligarchie capitalistiche dell'Italia settentrionale.

Agli inizi del XVII secolo, al contrario, la ripresa del caos sistemico generò sia un interesse generale per una fondamentale razionalizzazione del conflitto di potere da parte dei governanti europei, sia un'oligarchia capitalistica dotata delle motivazioni e delle capacità necessarie ad assumere un ruolo di comando al servizio di quell'interesse generale. L'oligarchia capitalistica olandese era, per alcuni aspetti importanti, una replica dell'oligarchia capitalistica veneziana. Al pari di quest'ultima, era portatrice di una logica di potere capitalistica e, come tale, leader nella gestione dell'equilibrio del potere e nelle iniziative e innovazioni diplomatiche. A differenza di quest'ultima, tuttavia, fu più un prodotto che un fattore dell'enorme salto qualitativo generato nel conflitto di potere europeo dall'emergere di stati capitalistici nell'Italia settentrionale. Questa differenza ebbe alcune importanti implicazioni.

In primo luogo, la scala delle operazioni, e dunque del potere dell'oligarchia capitalistica olandese nella politica europea e mondiale, fu di gran lunga superiore a quella di Venezia. Il circuito commerciale su cui si basavano la ricchezza e il potere di Venezia era solo un anello di un circuito molto più lungo che essa non controllava. Come abbiamo visto, questo anello locale poteva essere sostituito, e in effetti venne sostituito, da circuiti commerciali più indiretti. La ricchezza e il potere dell'Olanda, al contrario, erano basati su reti commerciali e finanziarie che l'oligarchia capitalistica olandese aveva ricavato dall'impero marittimo e da quello coloniale grazie ai quali i sistemi territorialisti del Portogallo e della Spagna, alleati con l'oligarchia capitalistica genovese, avevano superato la ricchezza e il potere di Venezia.

Queste reti cingevano il mondo e non potevano essere aggirate o sostituite facilmente. In effetti, la ricchezza e il potere dell'oligarchia capitalistica olandese si basavano sul controllo più delle reti mondiali della finanza che di quelle commerciali. Ciò significa che essa era meno vulnerabile dell'oligarchia capitalistica veneziana alla creazione di rotte commerciali alternative o all'accresciuta concorrenza su di una particolare rotta. Con l'intensificarsi della concorrenza nel commercio di lunga distanza, l'oligarchia olandese fu in grado di rifarsi delle perdite e di trovare nella speculazione finanziaria un nuovo, redditizio settore di investimento. Aveva dunque il potere di imporsi alla

concorrenza e di volgerla a proprio vantaggio.

In secondo luogo, gli interessi dell'oligarchia capitalistica olandese si scontrarono con quelli delle autorità centrali del sistema di dominio medievale in modo molto più determinante di quanto non fosse mai avvenuto agli interessi dell'oligarchia capitalistica veneziana. Come dimostra la storia del «lungo» XVI secolo, la ricchezza e il potere di Venezia furono minacciati assai più seriamente dal crescente potere degli stati dinastici dell'Europa meridionale e nordoccidentale, che stavano emergendo dalla disintegrazione del sistema di dominio medievale, che non dal potere in declino del papato e della casa imperiale.

L'oligarchia capitalistica olandese, al contrario, aveva in comune con gli stati dinastici emergenti un forte interesse alla liquidazione delle rivendicazioni del papa e dell'imperatore per un'autorità morale e politica sovrastatale come quella incarnata nelle pretese imperiali della Spagna. Come risultato della loro ottantennale guerra di indipendenza contro la Spagna imperiale, gli olandesi divennero i paladini e gli organizzatori delle aspirazioni protonazionaliste dei governanti dinastici. Allo stesso tempo, essi cercarono continuamente i modi e i mezzi per evitare che il conflitto si intensificasse in misura tale da indebolire seriamente le basi commerciali e finanziarie della loro ricchezza e del loro potere. Nel perseguire i propri interessi, l'oligarchia capitalistica olandese finì dunque per essere percepita come il paladino non solo dell'indipendenza dalle autorità centrali del sistema di dominio medievale ma anche di un interesse generale alla pace che queste ultime non erano più in grado di garantire.

In terzo luogo, le capacità belliche dell'oligarchia capitalista olandese superavano di gran lunga quelle dell'oligarchia veneziana. Le capacità di quest'ultima erano strettamente legate alla posizione geografica di Venezia ed erano di scarsa utilità al di fuori di essa, in particolare dopo i grandi perfezionamenti nelle tecniche belliche del «lungo» XVI secolo. Le capacità dell'oligarchia olandese, al contrario, erano basate su una vittoriosa partecipazione in prima linea a quel processo. In effetti, gli olandesi erano leader non solo nell'accumulazione di capitale ma anche nella razionalizzazione delle tecniche militari.

Riscoprendo e perfezionando tecniche militari romane dimenticate da tempo, Maurizio di Nassau, principe di Orange, fece per l'esercito olandese agli inizi del XVII secolo quello che lo *scientific management* avrebbe realizzato per l'industria statunitense due secoli dopo (McNeill, 1984, pp. 127-139; van Doorn, 1975, pp. 9 sgg.). Le tecniche d'assedio furono trasformate in modo da: 1) incrementare l'efficienza della forza-lavoro militare, 2) ridurre i costi in termini di perdite e 3) agevolare il mantenimento della disciplina nelle file dell'esercito. La marcia e le operazioni relative al caricamento e all'uso delle armi da fuoco vennero standardizzate, e l'addestramento divenne un'attività regolare. L'esercito fu diviso in unità tattiche di dimensioni ridotte, fu aumentato il numero degli ufficiali e dei sottufficiali e le linee di comando vennero razionalizzate.

> In tal modo l'esercito si era trasformato in un organismo articolato, con un sistema nervoso centrale che permetteva reazioni sensorie più o meno intelligenti a ogni stimolo esterno, anche se imprevisto. Ogni movimento aveva conseguito un livello nuovo di esattezza e di rapidità. Sia gli spostamenti dei battaglioni sul campo, sia i movimenti e il fuoco dei singoli soldati diventavano controllabili e prevedibili più che in qualsiasi esperienza precedente. Un reparto ben addestrato, sfruttando ogni gesto, poteva aumentare il volume di piombo scaricato al minuto sul nemico. La destrezza e la risolutezza del singolo fantaccino contavano sempre meno, l'ardimento e il coraggio personale scomparvero quasi del tutto sotto una compatta armatura protettiva. […] Eppure le truppe addestrate al modo mauriziano davano prova automaticamente della loro superiore efficacia sul campo (McNeill, 1984, p. 110).

L'effetto di questa innovazione fu di neutralizzare i vantaggi di scala di cui godeva la Spagna; e quindi di livellare le capacità militari in Europa. Incoraggiando fattivamente l'adozione di queste nuove tecniche da parte degli alleati, le Province Unite crearono le condizioni per una reale uguaglianza tra gli stati europei, premessa del futuro Sistema di Vestfalia. E naturalmente, nel far questo, rafforzò la propria leadership morale e intellettuale su quei governanti dinastici che aspiravano alla legittimazione

dei loro diritti assoluti di governo.

In quarto e ultimo luogo, le capacità di formazione dello stato caratteristiche dell'oligarchia capitalistica olandese superavano di gran lunga quelle dell'oligarchia veneziana. L'esclusività degli interessi capitalistici nell'organizzazione e nella gestione dello stato veneziano fu la principale fonte del suo potere, ma insieme ne costituì il principale limite, poiché questa esclusività mantenne l'orizzonte politico dell'oligarchia veneziana nei limiti dell'analisi costi-benefici e della contabilità a partita doppia. Vale a dire che tenne lontani i governanti veneziani dalle questioni politiche e sociali che stavano lacerando quel mondo al cui interno essi operavano.

Le capacità di formazione dello stato proprie dell'oligarchia capitalistica olandese, al contrario, erano state forgiate in una lunga lotta per l'emancipazione dal dominio imperiale spagnolo. Per avere successo in questa lotta, essa dovette allearsi – e dividere il potere – con interessi dinastici (la casa degli Orange) e cavalcare la tigre della ribellione popolare (il calvinismo). Di conseguenza, il potere dell'oligarchia capitalistica all'interno dello stato olandese era di gran lunga meno assoluto di quanto non fosse stato all'interno dello stato veneziano. Ma per la stessa ragione il gruppo dominante olandese sviluppò capacità di porre e risolvere i problemi intorno ai quali infuriava il conflitto di potere europeo superiori a quelle mai possedute dai governanti veneziani. Fu in virtù del loro essere meno capitalistiche, e non più capitalistiche di Venezia, che le Province Unite divennero egemoniche.

L’egemonia britannica e l’imperialismo del libero scambio

Gli olandesi non governarono mai il sistema che avevano creato. Non appena il Sistema di Vestfalia fu istituito, le Province Unite cominciarono a perdere quello status di potenza mondiale che avevano appena acquisito. Per più di mezzo secolo gli olandesi continuarono a guidare gli stati del neonato Sistema di Vestfalia in una certa direzione: quella dell’espansione commerciale all’estero sostenuta dalla potenza navale e dalla formazione di compagnie per azioni privilegiate. Ma questa leadership fu tipicamente ciò che abbiamo definito «leadership che si realizza contro la sua stessa volontà», poiché indebolì, invece che accrescere, il potere olandese. L’egemonia mondiale olandese fu dunque una formazione estremamente effimera che si dissolse non appena creata.

In termini di potere mondiale, i principali beneficiari di questo nuovo sistema di dominio furono coloro che in precedenza erano stati alleati delle Province Unite, cioè Francia e Inghilterra. Nel secolo e mezzo successivo – dallo scoppio delle guerre anglo-olandesi nel 1652 (appena quattro anni dopo la pace di Vestfalia) alla fine delle guerre napoleoniche nel 1815 – il sistema interstatale fu dominato dalla lotta tra queste due grandi potenze per la supremazia mondiale.

Questo conflitto prolungato si sviluppò in tre fasi parzialmente sovrapposte che, sotto alcuni aspetti, riproponevano quelle della lotta del «lungo» XVI secolo. La prima fase fu caratterizzata ancora una volta dai tentativi dei governanti territorialisti di incorporare nei propri domini lo stato capitalistico dominante. Proprio come la Francia e la Spagna avevano tentato di conquistare le città-stato dell’Italia settentrionale alla fine del XV secolo, così alla fine del XVII secolo l’Inghilterra e, soprattutto, la Francia cercarono di incorporare nei propri domini le reti di commercio e di potere delle Province Unite.

Come sottolineava Colbert in qualità di consigliere di Luigi XIV, «[se] il re sottomettesse alla propria autorità tutte le Province Unite, il loro commercio diventerebbe il commercio dei sudditi di sua maestà, e più nulla rimarrebbe da desiderare» (citato in Anderson, 1980, p. 36). Il punto debole del suggerimento stava ovviamente in quel «se». Benché le capacità strategiche della Francia del XVII secolo, come pure dell’Inghilterra, superassero di gran lunga quelle dei loro analoghi del XV secolo, le capacità strategiche delle Province Unite superavano di un margine ancora maggiore quelle degli stati capitalistici dominanti del XV secolo. Pur giungendo, per breve tempo, a unire i loro sforzi, Francia e Inghilterra non riuscirono a soggiogare gli olandesi. Ancora una volta, la concorrenza tra gli aspiranti conquistatori si rivelò un ostacolo insormontabile sulla strada della conquista.

Quando questi tentativi fallirono, la lotta entrò in una seconda fase, nella quale gli sforzi delle due potenze rivali furono diretti sempre più all’incorporazione delle fonti della ricchezza e del potere dello stato capitalistico, più che dello stato stesso. Così come il Portogallo e la Spagna avevano lottato per il controllo del commercio con l’Oriente, così la Francia e l’Inghilterra lottarono per il controllo dell’Atlantico. Tuttavia, le differenze tra le due contese sono altrettanto importanti delle analogie.

Sia la Francia che l’Inghilterra erano *latecomers* nel conflitto di potere globale. Ciò conferì loro alcuni vantaggi, il più importante dei quali fu che, nel momento in cui intrapresero l’attività di espansione territoriale nel mondo extraeuropeo, la diffusione negli eserciti europei dello «scientific management» di Maurizio di Nassau stava iniziando a trasformare il loro vantaggio comparato sugli eserciti extraeuropei in un abisso incolmabile. La potenza dell’impero ottomano si avviava verso un declino irreversibile.

> Ancor più a est il nuovo stile addestrativo si rivelò in tutta la sua importanza allorché gli istruttori militari europei cominciarono a creare eserciti in miniatura, reclutando forze locali per la protezione degli scali commerciali francesi, olandesi e inglesi lungo i litorali dell’Oceano Indiano. Entro il XVIII secolo queste forze, benché di minuscole proporzioni, avevano già fatto mostra di un’evidente superiorità nei confronti delle eterogenee armate che i potentati locali erano soliti mettere in campo (McNeill, 1984, p. 115).

Certo, fu solo nel XIX secolo che questa supremazia divenne sufficientemente schiacciante da tradursi in significative conquiste territoriali nel subcontinente indiano e nella sottomissione della Cina imperiale al dominio dell'Occidente. Ma già nel XVIII secolo la superiorità era sufficiente da consentire ai *latecomers* – e alla Gran Bretagna in particolare – di conquistare alcune delle più doviziose fonti di tributi dell'impero Moghul in rovina – in particolare il Bengala – e di andare così oltre la mera costituzione di un impero marittimo in Asia, come invece era stato fatto dai portoghesi e dagli olandesi. L'abisso che andava aprendosi tra le capacità militari dell'Occidente e quelle del resto del mondo fu tuttavia di scarso aiuto ai *latecomers* nello scalzare i portoghesi, gli spagnoli e, soprattutto, gli olandesi dalle posizioni acquisite al crocevia del commercio mondiale. Per colmare il divario e superare i primi arrivati, i *latecomers* dovevano ristrutturare radicalmente la geografia politica del commercio mondiale. Ed è proprio quanto fu conseguito grazie alla nuova sintesi di capitalismo e territorialismo originata dal mercantilismo francese e britannico nel XVIII secolo.

Tre furono le principali componenti strettamente connesse di tale nuova sintesi: il colonialismo stanziale, cioè con insediamento di coloni, la schiavitù capitalistica e il nazionalismo economico. Tutte e tre furono essenziali alla riorganizzazione dello spazio politico-economico mondiale, ma il colonialismo stanziale fu probabilmente l'elemento dominante. I governanti britannici in particolare confidavano molto nell'iniziativa privata dei loro sudditi per compensare i vantaggi dei primi arrivati nell'espansione oltreoceano:

> sebbene non fossero in grado di tener testa agli olandesi per quanto riguardava l'acume nel campo della finanza e le dimensioni e l'efficienza della loro flotta mercantile, gli inglesi ritenevano importante fondare colonie stanziali e non solo porti di appoggio sulla via delle Indie. […] Oltre alle società per azioni e alle compagnie privilegiate, gli inglesi svilupparono sistemi di colonizzazione quali le colonie date in proprietà a persone o compagnie, simili ai capitanati portoghesi del Brasile, e le colonie della corona, nominalmente sotto il diretto controllo reale. Le carenze delle colonie inglesi d'America dal punto di vista delle risorse naturali e dell'uniformità furono controbilanciate dal numero e dall'industriosità dei coloni stessi (Nadel e Curtis, 1964, pp. 9-10).

La schiavitù capitalistica fu in parte una condizione e in parte un risultato del successo del colonialismo stanziale. Poiché l'espansione del numero e dell'industriosità dei coloni fu continuamente limitata da una carenza di forza-lavoro, che questa espansione a sua volta ricreava continuamente, e che non poteva essere soddisfatta facendo affidamento esclusivamente, o anche principalmente, sull'offerta generata spontaneamente dall'interno delle popolazioni di coloni oppure ricavata con la forza dalle popolazioni indigene. Questa carenza cronica di forza-lavoro accrebbe la redditività delle imprese capitalistiche impegnate nell'approvvigionamento, nel trasporto e nell'uso produttivo (soprattutto nelle Americhe) del lavoro degli schiavi. Come nota Robin Blackburn (1988, p. 13), «la schiavitù nel Nuovo Mondo risolse il problema del lavoro nelle colonie in un momento in cui non si intravedeva alcuna altra soluzione». La soluzione del problema del lavoro nelle colonie, a sua volta, divenne il fattore principale nell'espansione dell'infrastruttura e degli sbocchi necessari a sostenere gli sforzi produttivi dei coloni.

Il colonialismo stanziale e la schiavitù capitalistica furono condizioni necessarie ma non sufficienti per il successo del mercantilismo francese e britannico nel ristrutturare radicalmente l'economia politica globale. Il terzo ingrediente fondamentale, il nazionalismo economico, aveva due aspetti salienti. Il primo era l'incessante accumulazione di eccedenze monetarie nel commercio coloniale e interstatale – un'accumulazione con la quale il mercantilismo è spesso identificato. Il secondo aspetto fu la costruzione dell'economia nazionale, o meglio, dell'economia interna. Gustav von Schmoller ha sottolineato che «nella sua più intima essenza il mercantilismo non fu altro che la formazione dello stato – non formazione dello stato in senso stretto, bensì formazione dello stato e dell'economia nazionale al tempo stesso» (citato in Wilson, 1958, p. 6).

La costruzione dell'economia nazionale perfezionò su scala assai più ampia la prassi che mirava a far sì che le guerre si finanziassero da sole, trasformando i costi di protezione in entrate, attività nella quale le città-stato italiane erano state all'avanguardia tre secoli prima. Avvalendosi in parte delle burocrazie

statali e in parte di incentivi all'iniziativa privata, i governanti di Francia e Regno Unito incorporarono nei propri domini il maggior numero possibile delle sempre più numerose attività che, direttamente o indirettamente, erano coinvolte nella conduzione della guerra come nella formazione dello stato. In tal modo essi riuscirono a trasformare in introiti fiscali una quota dei costi di protezione assai maggiore di quanto non avessero mai fatto, o potuto fare, le città-stato italiane, o anche le Province Unite. Spendendo questi maggiori introiti fiscali all'interno delle proprie economie nazionali, essi crearono nuovi incentivi e nuove opportunità per la costituzione di nuovi collegamenti tra le varie attività e dunque per far sì che, sempre più, le guerre si finanziassero da sole.

Quello che accadde invece fu che un numero crescente di civili venne mobilitato per sostenere indirettamente, e spesso inconsapevolmente, gli sforzi bellici dei governanti così come quelli rivolti alla formazione dello stato. Guerra e formazione dello stato stavano diventando affari sempre più complessi, coinvolgendo un numero, una gamma e una varietà sempre crescenti di attività apparentemente non collegate. La capacità dei governanti mercantilisti di mobilitare le energie dei loro sudditi civili nell'intraprendere e nello svolgere queste attività non era illimitata. Al contrario, essa dipendeva strettamente dalle loro capacità di appropriarsi dei vantaggi del commercio mondiale, del colonialismo stanziale e della schiavitù capitalistica, e di trasformare questi vantaggi in adeguate ricompense per l'imprenditorialità e gli sforzi produttivi dei sudditi che risiedevano nella madrepatria (Tilly, 1990, pp. 82-83).

Nel superare questi limiti i governanti inglesi erano nettamente avvantaggiati rispetto a tutti i loro rivali, inclusi i francesi. Questo vantaggio era geopolitico, ed era simile al vantaggio relativo di Venezia al culmine del suo potere.

> Nel commercio oltremare e nella potenza sul mare l'Inghilterra conseguì la chiara supremazia, favorita come Venezia da due fattori interagenti: la sua posizione insulare e il ruolo toccatole, di intermediaria tra due mondi. A differenza delle grandi potenze continentali, essa poteva rivolgere al mare la sua forza indivisa; a differenza dei concorrenti olandesi, non era costretta a difendere un fronte terrestre (Dehio, 1988, p. 80).

Come vedremo nel terzo capitolo, l'Inghilterra/Gran Bretagna «divenne» una potente isola attraverso un faticoso processo «di apprendimento», durato due secoli, su come trasformare il fondamentale svantaggio geopolitico nel conflitto di potere continentale nei confronti di Francia e Spagna in un decisivo vantaggio competitivo nella lotta per la supremazia commerciale mondiale. Alla metà del XVII secolo, tuttavia, questo processo era virtualmente concluso. Da allora in avanti convogliare le energie e le risorse britanniche verso l'espansione oltreoceano, nello stesso momento in cui le energie e le risorse dei rivali europei erano impegnate in lotte vicino casa, generò un processo di causazione circolare e cumulativa. I successi britannici nell'espansione oltreoceano accrebbero le preoccupazioni degli stati dell'Europa continentale per il crescente potere mondiale della Gran Bretagna. Ma questi successi dotarono la Gran Bretagna anche dei mezzi necessari a gestire l'equilibrio del potere nell'Europa continentale in modo da tenere i suoi rivali occupati vicino casa. Col tempo, questo circolo virtuoso/vizioso pose la Gran Bretagna in una posizione che le permise di eliminare tutti i rivali dall'espansione oltreoceano e, allo stesso tempo, di diventare la padrona indiscussa dell'equilibrio di potere europeo.

Quando la Gran Bretagna vinse la guerra dei sette anni (1756-1763), la lotta con la Francia per la supremazia mondiale ebbe fine, ma ciò non significò immediatamente la conquista dell'egemonia mondiale. Al contrario, non appena quella lotta ebbe termine il conflitto entrò in una terza fase, caratterizzata da un crescente caos sistemico. Come era già accaduto alle Province Unite agli inizi del XVII secolo, la Gran Bretagna divenne egemone creando un nuovo ordine mondiale a partire da questo caos sistemico.

Proprio come agli inizi del XVII secolo, il caos sistemico fu il risultato dell'intromissione del conflitto

sociale nelle lotte di potere tra i governanti. Vi erano tuttavia importanti differenze tra le due situazioni. La più importante risiede nell'autonomia e nell'efficacia di gran lunga maggiori dimostrate dai sudditi ribelli alla fine del XVIII e agli inizi del XIX secolo rispetto agli inizi del XVII secolo.

Certo, la nuova ondata di ribellione attraverso l'intero sistema aveva, come vedremo, le sue origini più profonde nella lotta per l'Atlantico. Eppure, una volta esplosa, essa creò le condizioni per una rinascita della rivalità anglo-francese su basi completamente nuove, per poi continuare a imperversare per circa trent'anni dopo che quest'ultima giunse al termine. Considerando il periodo 1776-1848 nel suo insieme, questa nuova ondata di ribellioni si risolse in una profonda trasformazione dei rapporti tra governanti e sudditi in tutte le Americhe e in gran parte dell'Europa e, in secondo luogo, nella costituzione di un genere completamente nuovo di egemonia mondiale (l'imperialismo del libero scambio britannico) che riorganizzò profondamente il sistema interstatale in risposta a quella trasformazione.

Le origini più profonde di questa ondata di ribellioni possono essere fatte risalire alla precedente lotta per l'Atlantico; suoi artefici furono infatti proprio le forze sociali che quella lotta aveva generato e poi temprato in comunità: i coloni, gli schiavi delle piantagioni e le classi medie metropolitane. La ribellione ebbe inizio nelle colonie con la Dichiarazione di Indipendenza americana nel 1776 e toccò per primo il Regno Unito. I governanti francesi colsero immediatamente l'opportunità di avviare una campagna revanscista, che tuttavia gli si ritorse rapidamente contro con la Rivoluzione del 1789. Le energie liberate dalla rivoluzione vennero indirizzate con Napoleone verso un raddoppio degli sforzi revanscisti francesi. E questi, a loro volta, portarono a una generalizzazione delle ribellioni dei coloni, degli schiavi e delle classi medie (Hobsbawm, 1963; Wallerstein, 1995a; Blackburn, 1988; Schama, 1989).

Nel corso di queste lotte – lotte interne agli stati e tra di essi – numerose furono le violazioni dei princìpi, delle norme e delle regole del Sistema di Vestfalia. La Francia napoleonica in particolare violò l'assolutismo dei regimi europei, sia fomentando la rivolta dal basso sia imponendo un dominio imperiale dall'alto. Allo stesso tempo essa infranse i diritti di proprietà e le libertà di commercio dei non belligeranti mediante espropriazioni, embarghi e un'economia dirigistica che abbracciava gran parte dell'Europa continentale.

Il Regno Unito divenne, in un primo tempo, egemonico guidando una vasta alleanza di forze essenzialmente dinastiche nella lotta contro queste violazioni dei regimi assolutistici e per la restaurazione del Sistema di Vestfalia. Questa restaurazione fu realizzata con il Congresso di Vienna del 1815 e poi con quello di Aquisgrana del 1818. Fino a questo punto l'egemonia britannica era una replica dell'egemonia olandese. Proprio come gli olandesi avevano guidato con successo il sistema interstatale nella lotta contro le pretese imperiali della Spagna degli Asburgo, così gli inglesi guidarono con successo il sistema interstatale quasi distrutto nella lotta contro le pretese imperiali della Francia napoleonica (Dehio, 1988).

A differenza delle Province Unite, tuttavia, il Regno Unito continuò a governare il sistema interstatale e, nel far questo, ne intraprese una fondamentale riorganizzazione con l'obiettivo di adattarlo alle nuove realtà di potere generate dal perdurante sollevamento rivoluzionario. Nasceva il sistema che John Gallagher e Ronald Robinson (1953) hanno definito «imperialismo del libero scambio»: un sistema-mondo di dominio che ampliò e superò il Sistema di Vestfalia. Tutto ciò è ben visibile a tre livelli di analisi diversi ma connessi.

In primo luogo, un nuovo gruppo di stati si aggiunse a quello degli stati dinastici e oligarchici che avevano formato il nucleo originale del Sistema di Vestfalia. Questo nuovo gruppo era composto principalmente da stati controllati da comunità nazionali di proprietari che erano riusciti a conquistare l'indipendenza da vecchi e nuovi imperi. Le relazioni interstatali iniziarono dunque a essere governate non dagli interessi, dalle ambizioni e dai sentimenti personali dei monarchi, ma dagli interessi, dalle

ambizioni e dai sentimenti collettivi di queste comunità nazionali (Carr, 1945, p. 8).

Questa «democratizzazione» del nazionalismo fu accompagnata da una centralizzazione senza precedenti del potere mondiale nelle mani di un unico stato, il Regno Unito. Nel più vasto sistema interstatale che scaturì dal sollevamento rivoluzionario del 1776-1848, solo il Regno Unito era simultaneamente coinvolto nella politica di tutte le regioni del mondo e, cosa più importante, occupava una posizione di comando nella maggior parte di esse. Per la prima volta, l'obiettivo di tutti i precedenti stati capitalistici di essere i padroni invece che i servitori dell'equilibrio di potere globale fu realizzato pienamente, sebbene temporaneamente, dallo stato capitalistico dominante dell'epoca.

Al fine di gestire con maggiore efficacia l'equilibrio globale del potere, il Regno Unito assunse un ruolo di guida nel rafforzamento dell'incerto sistema di consultazione tra le grandi potenze europee in vigore dalla pace di Vestfalia. Il risultato fu il Concerto europeo, che, sin dal principio, fu soprattutto uno strumento della gestione britannica dell'equilibrio di potere continentale. Per circa trent'anni dopo la pace di Vienna il Concerto europeo svolse un ruolo secondario nella politica dell'Europa continentale rispetto alle «gerarchie del sangue e della grazia» che avevano formato la Santa Alleanza. Ma non appena quest'ultima si disintegrò sotto la crescente pressione del nazionalismo democratico, il Concerto emerse rapidamente come il principale strumento di regolazione delle relazioni interstatali in Europa (Polanyi, 1974, pp. 10-13).

In secondo luogo, la disintegrazione degli imperi coloniali nel mondo occidentale fu accompagnata e seguita dalla loro espansione nel mondo non occidentale. Agli inizi del XIX secolo gli stati occidentali avanzavano rivendicazioni territoriali sul 55 per cento della superficie del globo, sebbene ne possedessero in realtà circa il 35 per cento. Nel 1878 quest'ultima percentuale era salita al 67 per cento, e nel 1914 all'85 per cento (Magdoff, 1978, pp. 29 e 35). Come osserva Edward Said (1995, p. 8), «nessun altro insieme di colonie nella storia fu altrettanto vasto, dominato in modo così assoluto, e così privo di potere rispetto alle metropoli occidentali».

La Gran Bretagna ebbe la parte del leone in questa conquista territoriale e con ciò fece risorgere il sistema imperiale su una scala che il mondo non aveva mai conosciuto in precedenza. Questa rinascita dell'impero è di fatto la ragione principale per designare l'egemonia mondiale della Gran Bretagna nel XIX secolo con l'espressione «*imperialismo* del libero scambio»: un'espressione che viene usata per sottolineare non solo il governo del sistema mondiale da parte della Gran Bretagna attraverso la pratica e l'ideologia del libero scambio, come fanno Gallagher e Robinson, ma anche e soprattutto le basi imperiali del regime britannico di dominio e di accumulazione su scala mondiale. Nessun potere territorialista aveva mai in precedenza incorporato nei suoi domini tanti territori popolosi e vasti come il Regno Unito nel XIX secolo. Né alcun potere territorialista aveva mai ottenuto prima di allora con la forza e in così breve tempo un tributo – in termini di forza-lavoro, risorse naturali e mezzi di pagamento – pari a quello conseguito nel corso del XIX secolo dallo stato inglese e dai suoi clienti nel subcontinente indiano. Parte di questo tributo fu usata per rafforzare ed espandere l'apparato coercitivo grazie al quale un numero sempre maggiore di sudditi veniva annesso all'impero territoriale britannico. Ma un'altra parte, egualmente rilevante, fu dirottata in una forma o nell'altra verso Londra, per essere riciclata nei circuiti della ricchezza attraverso cui il potere inglese nel mondo occidentale veniva continuamente riprodotto e ampliato. La logica di potere territorialista e quella capitalistica (T-D-T' e D-T-D') si influenzarono e si sostennero a vicenda.

Il riciclaggio del tributo imperiale estratto dalle colonie in capitale investito in tutto il mondo aumentò il vantaggio comparato di Londra come centro della finanza mondiale rispetto a centri rivali come Amsterdam e Parigi (Jenks, 1938). Questo vantaggio comparato fece di Londra la dimora naturale della *haute finance*, un corpo estremamente compatto di finanzieri cosmopoliti le cui reti globali vennero trasformate in un ulteriore strumento del dominio britannico sul sistema interstatale.

> La finanza […] agiva come potente elemento moderatore nei consigli e nella politica di diversi tra gli stati sovrani minori. I prestiti e il rinnovo dei prestiti dipendevano dal credito e il credito dal buon comportamento. Poiché sotto un governo costituzionale (quelli non costituzionali erano severamente riprovati) il comportamento si riflette nel bilancio e il valore esterno della moneta non può essere separato da una valutazione di bilancio, conveniva ai governi debitori sorvegliare accuratamente il loro bilancio ed evitare politiche che potessero riflettersi sulla solidità della situazione di bilancio. Questa utile massima diveniva una regola di condotta assai convincente per un paese che avesse adottato la base aurea che limitava a un minimo le fluttuazioni ammissibili. Base aurea e costituzionalismo erano gli strumenti che facevano ascoltare la voce della City di Londra in molti dei paesi più piccoli che avevano adottato questi simboli di adesione al nuovo ordine internazionale. La *pax britannica* manteneva il suo dominio talvolta per mezzo della minacciosa presenza dei grossi cannoni della marina ma più spesso prevaleva tirando tempestivamente un filo nella rete monetaria internazionale (Polanyi, 1974, pp. 18-19).

Infine, l'espansione e il superamento del Sistema di Vestfalia trovarono espressione in uno strumento di governo mondiale del tutto nuovo. Il Sistema di Vestfalia era basato sul principio secondo cui non vi era alcuna autorità operante al di sopra del sistema interstatale. L'imperialismo del libero scambio, al contrario, affermò che le leggi operanti all'interno degli stati e nei rapporti tra di essi erano soggette all'autorità superiore di una nuova, metafisica entità – un mercato mondiale governato da «leggi» proprie – ritenuto dotato di poteri sovrannaturali, superiori a quelli mai posseduti dal papa e dall'imperatore nel sistema di potere medievale. Presentando la propria supremazia mondiale come l'incarnazione di questa entità metafisica, il Regno Unito riuscì a estendere il proprio potere nel sistema interstatale ben al di là di quanto assicurato dalle dimensioni e dall'efficacia del proprio apparato coercitivo.

Questo potere fu il risultato dell'adozione *unilaterale* da parte del Regno Unito della pratica e dell'ideologia del libero scambio. Un regime di libero scambio multilaterale ebbe inizio solo nel 1860 con la firma del trattato commerciale anglo-francese e, a tutti gli effetti, terminò nel 1879 con il «nuovo» protezionismo tedesco. Ma, a partire dalla metà degli anni quaranta dall'Ottocento fino al 1931, la Gran Bretagna mantenne il suo mercato interno unilateralmente aperto ai prodotti di tutto il mondo (Bairoch, 1976a). Combinata con l'espansione territoriale oltreoceano e con lo sviluppo in patria di un'industria di beni capitali, questa politica divenne un potente strumento di governo dell'intera economia-mondo:

> La colonizzazione degli spazi vuoti [*sic*], lo sviluppo dell'industria mossa dalle macchine e dipendente dal carbone e l'apertura di comunicazioni su scala mondiale grazie alle ferrovie e ai trasporti marittimi procedettero di buon passo sotto la leadership inglese, e stimolarono ovunque la nascita e lo sviluppo di nazioni e di coscienze nazionali; complemento di questa «espansione dell'Inghilterra» fu, a partire dagli anni quaranta, l'esistenza, proprio in Inghilterra di un libero mercato per i prodotti naturali, i generi alimentari e le materie prime del resto del mondo (Carr, 1945, pp. 13-14).

Aprendo il proprio mercato interno, i governanti inglesi crearono reti mondiali di dipendenza dall'espansione della ricchezza e del potere del Regno Unito, e allo stesso tempo di fedeltà a esso. Questo controllo sul mercato mondiale, assieme alla supremazia nell'equilibrio del potere globale e a uno stretto rapporto di mutuo aiuto con la *haute finance*, consentì al Regno Unito di governare il sistema interstatale con la stessa efficacia di un impero mondiale. Il risultato fu «un fenomeno inedito negli annali della civiltà occidentale e cioè una pace [europea] di cento anni, dal 1815 al 1914» (Polanyi, 1974, p. 7).

Ciò rifletteva le capacità egemoniche senza precedenti del Regno Unito. Il suo apparato coercitivo – soprattutto la sua flotta e i suoi eserciti coloniali – e la sua posizione insulare le concessero senza dubbio un vantaggio comparato decisivo rispetto a tutti i suoi rivali nella lotta per il potere su scala europea e su scala globale. Ma, per quanto grande, questo vantaggio non poteva in alcun modo rendere conto della straordinaria capacità che la Gran Bretagna dimostrò alla metà del XIX secolo di ristrutturare il mondo – e non solo il sistema interstatale europeo – per adattarlo ai propri interessi nazionali.

Questa straordinaria capacità fu una manifestazione di egemonia, cioè della capacità di rivendicare con credibilità che l'espansione del potere del Regno Unito giovasse non solo al suo interesse nazionale

ma anche a un interesse «universale». Centrale in questa rivendicazione egemonica era una distinzione tra il potere dei governanti e la «ricchezza delle nazioni», abilmente tracciata nell'ideologia liberale diffusa dall'intellighenzia britannica. In essa, l'espansione del potere dei governanti britannici rispetto a quello dei governanti degli altri paesi era presentata come la forza motrice di un'espansione generale della ricchezza delle nazioni. Il libero scambio avrebbe potuto indebolire la sovranità dei governanti, ma allo stesso tempo avrebbe aumentato la ricchezza dei sudditi, o almeno dei sudditi proprietari.

La forza di attrazione e la credibilità di questa rivendicazione si basavano sulle condizioni sistemiche create dai sollevamenti rivoluzionari del 1776-1848, poiché le comunità nazionali che grazie a esse erano salite al potere nelle Americhe e in molte parti dell'Europa erano soprattutto comunità di proprietari, la cui preoccupazione principale riguardava il valore monetario dei loro patrimoni piuttosto che il potere autonomo dei loro governanti. Furono queste comunità a costituire la base «naturale» dell'egemonia del libero scambio britannica.

Allo stesso tempo, i sollevamenti rivoluzionari del 1776-1848 avevano indotto all'interno dello stesso Regno Unito cambiamenti che accrebbero la capacità dei suoi governanti di soddisfare la richiesta sistemica di democratizzazione della ricchezza. La rivoluzione industriale, che decollò sotto la spinta della guerra rivoluzionaria francese e delle guerre napoleoniche, fu il più importante di questi cambiamenti. Per quanto ci riguarda, il significato principale di questa rivoluzione risiede nel fatto che essa rafforzò notevolmente il rapporto di complementarità che univa le iniziative dei sudditi britannici a quelle dei sudditi degli altri stati, e in particolare degli stati sorti dalla ribellione dei coloni contro il dominio britannico nell'America del Nord. I governanti inglesi cominciarono dunque a rendersi conto che essere all'avanguardia nella costruzione di un'economia interna dava loro un considerevole vantaggio nell'uso dei rapporti tra sudditi appartenenti a diverse giurisdizioni politiche come strumento invisibile di dominio sugli altri stati sovrani. Fu questo riconoscimento che, più di ogni altra cosa, persuase i governanti britannici a sostenere e proteggere dopo le guerre napoleoniche le forze del nazionalismo democratico, prima nelle Americhe e poi in Europa, contro le tendenze reazionarie dei loro alleati dinastici (Aguilar, 1968, p. 23). E, assieme al potere nazionale di queste forze, aumentarono anche le capacità dei gruppi dominanti inglesi di guidare e governare il sistema interstatale per espandere ulteriormente la loro ricchezza, il loro potere e il loro prestigio, sia in patria che all'estero.

I successi in termini di potere mondiale conseguiti dalla Gran Bretagna nel XIX secolo furono senza precedenti. Nondimeno, la novità del percorso di sviluppo che condusse a queste conquiste non va esagerata. L'imperialismo del libero scambio della Gran Bretagna si limitò a fondere in una sintesi armoniosa due percorsi di sviluppo apparentemente divergenti, aperti molto tempo prima dai gruppi dominanti di altri stati. La novità risiedeva nella combinazione di quei percorsi, e non nei percorsi stessi.

Uno di questi percorsi era stato aperto da Venezia secoli prima. In effetti, essere la Venezia del XIX secolo costituiva ancora l'obiettivo che, alla fine delle guerre napoleoniche, auspicavano per la Gran Bretagna i membri più eminenti della sua comunità d'affari. E la stessa analogia fu ancora evocata – sebbene con connotazioni negative quando l'espansione della ricchezza e del potere della Gran Bretagna nel XIX secolo cominciò a raggiungere i propri limiti (Ingham, 1984, p. 9).

Se concentriamo l'attenzione sui domini metropolitani e sui rapporti tra gli stati europei, questa è senza dubbio un'analogia appropriata. Il territorio relativamente piccolo della Gran Bretagna, la sua posizione insulare all'incrocio principale del commercio mondiale, la sua supremazia navale, la struttura della sua economia interna basata sul commercio di transito, tutte queste caratteristiche la facevano somigliare a una replica su scala più ampia della Repubblica veneziana, o anche delle Province Unite, al culmine della loro potenza. Certo, i territori metropolitani della Gran Bretagna erano più vasti, e comprendevano risorse demografiche e naturali di gran lunga maggiori dei territori metropolitani dei suoi predecessori veneziani e olandesi. Ma possiamo ritenere che questa differenza corrisponda

approssimativamente alle accresciute dimensioni e risorse dell'economia-mondo capitalistica nel XIX secolo, rispetto alle precedenti epoche che avevano visto l'ascesa e il declino del potere veneziano e di quello olandese.

Il secondo percorso di sviluppo era del tutto differente, e può essere riconosciuto solo allargando l'angolo visuale in modo da includere i territori d'oltreoceano e i rapporti tra strutture politiche di dimensioni mondiali. Da questo angolo visuale più ampio, la Gran Bretagna del XIX secolo non sembra aver seguito le orme di Venezia o delle Province Unite, ma quelle della Spagna imperiale. Come ha osservato Paul Kennedy (1993a, p. 93), al pari del sistema asburgico di tre secoli prima, l'impero britannico del XIX secolo «era un insieme di territori sparpagliati, un *tour de force* politico-dinastico che richiedeva continue, enormi risorse materiali e inventiva per continuare a esistere».

Come vedremo in dettaglio nel terzo capitolo, questa somiglianza tra la configurazione spaziale dell'impero britannico del XIX secolo e quella dell'impero spagnolo del XVI secolo trovava riscontro in una straordinaria somiglianza tra le strategie e le strutture delle reti cosmopolite del commercio di lunga distanza e dell'alta finanza che secondavano le politiche di potenza dei gruppi dominanti delle due formazioni imperiali. Né queste erano le uniche somiglianze. Persino la nozione di sistema di libero scambio comprendente una molteplicità di stati sovrani sembra aver avuto origine nella Spagna imperiale (Nussbaum, 1950, pp. 59-62).

In breve, l'allargamento e la sostituzione del Sistema di Vestfalia da parte dell'imperialismo del libero scambio inglese, e attraverso di esso, non comportarono semplicemente una «progressione» in direzione di strutture politiche più grandi e più complesse lungo il percorso di sviluppo aperto e seguito dagli stati capitalisti dominanti delle epoche precedenti. Ciò comportò anche una «regressione» verso strategie e strutture di dominio e di accumulazione su scala mondiale che sembravano essere state rese obsolete dai precedenti sviluppi lungo quel sentiero. In particolare, la creazione nel XIX secolo di una struttura imperiale in parte capitalistica e in parte territorialista, il cui potere globale superava di gran lunga qualsiasi altro potere il mondo avesse mai conosciuto, mostra che la formazione e l'espansione dell'economia-mondo capitalistica ha comportato non tanto una sostituzione, quanto una prosecuzione attraverso mezzi differenti e più efficaci degli obiettivi imperiali delle epoche premoderne.

E questo perché l'economia-mondo capitalistica ricostituita durante l'egemonia britannica era tanto un «impero mondiale» quanto un'«economia-mondo»: di certo un genere del tutto nuovo di impero mondiale, ma nondimeno un impero mondiale. La più importante e originale caratteristica di questo impero mondiale *sui generis* fu il largo uso, da parte dei suoi gruppi dominanti, di un controllo quasi-monopolistico sui mezzi di pagamento universalmente accettati («moneta mondiale») allo scopo di ottenere docilità ai propri comandi, non solo all'interno dei loro ampi e dispersi domini, ma anche da parte dei governanti e dei sudditi di altre aree politiche. La riproduzione di questo controllo quasi-monopolistico sul denaro mondiale fu estremamente problematica e non durò molto a lungo almeno in base al confronto con gli imperi mondiali premoderni di maggior successo. Ma finché durò, esso consentì al governo britannico di governare con grande efficacia su uno spazio politico-economico molto più vasto di quelli su cui avevano governato, o erano stati in grado di governare, tutti gli imperi mondiali precedenti.

L’egemonia statunitense e l’emergere del sistema di libera impresa

Il Regno Unito esercitò le funzioni di governo mondiale sino alla fine del XIX secolo. Dal 1870 in avanti, tuttavia, esso cominciò a perdere il controllo dell’equilibrio di potere europeo, e di lì a poco anche dell’equilibrio di potere globale. In entrambi i casi, l’ascesa della Germania allo status di potenza mondiale costituì lo sviluppo decisivo (Kennedy, 1993a, pp. 209-213).

Allo stesso tempo, la capacità del Regno Unito di occupare il centro dell’economia-mondo capitalistica veniva indebolita dall’emergere di una nuova economia nazionale dotata di ricchezza, di dimensioni e di risorse maggiori delle sue. Si trattava degli Stati Uniti, che si svilupparono in una sorta di «buco nero» dotato di potere di attrazione nei confronti del lavoro, del capitale e dell’imprenditorialità europei, e con cui il Regno Unito, per non parlare degli stati meno ricchi e meno potenti, aveva poche possibilità di competere. La sfida tedesca e quella statunitense al potere mondiale britannico si rafforzarono a vicenda, compromisero la capacità della Gran Bretagna di governare il sistema interstatale e portarono infine a una nuova lotta per la supremazia mondiale di una violenza e una ferocia senza precedenti.

Nel corso di questa lotta, il conflitto attraversò, se non tutte, alcune delle fasi che avevano caratterizzato le precedenti lotte per la supremazia mondiale. La fase iniziale, caratterizzata dal tentativo dei governanti territorialisti di incorporare lo stato capitalistico dominante, venne del tutto ignorata. In realtà, la fusione della logica di potere territorialistica e di quella capitalistica a opera dei tre principali contendenti alla supremazia mondiale (Gran Bretagna, Germania e Stati Uniti) si era spinta a tal punto da rendere difficile una distinzione tra governanti capitalisti e territorialisti.

Durante tutto il confronto, i governanti tedeschi che si susseguirono mostrarono tendenze territorialiste assai più accentuate di quelle degli altri due rivali. Ma queste più vigorose tendenze riflettevano il loro arrivo tardivo alla corsa verso l’espansione territoriale. Come abbiamo visto, il Regno Unito era stato tutt’altro che parsimonioso nelle sue acquisizioni territoriali, e la costruzione di un impero nel mondo non occidentale era stata un aspetto integrante della sua egemonia mondiale. Quanto agli Stati Uniti, il loro sviluppo come principale polo di attrazione per il lavoro, il capitale e le risorse imprenditoriali dell’economia-mondo fu strettamente connesso alla portata continentale raggiunta dalla loro economia interna nel corso del XIX secolo. Come ha osservato Gareth Stedman Jones (1972, pp. 216-217),

> gli storici americani che parlano con compiacimento dell’assenza del colonialismo stanziale caratteristico delle potenze europee nascondono semplicemente il fatto che l’intera storia *interna* dell’imperialismo degli Stati Uniti fu un vasto processo di acquisizioni e di occupazioni territoriali. L’assenza di un territorialismo «all’estero» era fondata su un territorialismo «in patria» senza precedenti.

Questo territorialismo interno senza precedenti era totalmente inscritto in una logica di potere capitalistica. Il territorialismo e il capitalismo britannici si erano influenzati a vicenda. Ma il capitalismo e il territorialismo statunitensi erano indistinguibili l’uno dall’altro. Questa perfetta armonia di territorialismo e capitalismo nella formazione dello stato statunitense è compendiata nel migliore dei modi dalla loro coesistenza nel pensiero di Benjamin Franklin.

Max Weber (1977, pp. 100-105) ha asserito che lo spirito del capitalismo fosse presente nel luogo natio di Franklin (Massachusetts) prima che un ordine capitalistico vi si materializzasse realmente, e suffragò questa tesi citando per esteso da un documento nel quale Franklin sosteneva le virtù di un risparmio incessante, con l’intento di guadagnare quantità sempre maggiori di denaro come un fine in sé. Ciò di cui Weber non si accorse fu che lo spirito del capitalismo espresso in questo documento «con una purezza quasi classica» si mescolava, nella mente di Franklin, con uno spirito territorialistico egualmente spiccato. Difatti, in un altro documento Franklin

> predisse che le popolazioni delle colonie [dell'America del Nord] sarebbero raddoppiate ogni venticinque anni e ammonì il governo britannico a fornire uno spazio vitale supplementare per i nuovi arrivati, poiché un principe che «acquista un nuovo territorio, se lo trova vuoto o se rimuove le popolazioni native per dare uno spazio vitale al suo popolo» merita la gratitudine dei posteri (Lichteim, 1974, p. 51).

Il tentativo, operato dal governo britannico dopo la vittoria sui francesi nella guerra dei sette anni, di limitare l'espansione verso Occidente delle sue colonie nell'America del Nord, e allo stesso tempo di far pagare a loro i costi dell'impero, scatenò il dissenso che condusse infine alla rivoluzione del 1776 (Wallerstein, 1995a, pp. 202-203). Ma non appena la rivoluzione ebbe liberato le mani dei coloni, essi partirono alla conquista del continente nordamericano ogni qualvolta lo ritennero vantaggioso, e ne riorganizzarono lo spazio in base a modalità squisitamente capitalistiche. Tra le altre cose questo richiese l'«eliminazione degli indigeni» per fare spazio a una popolazione di immigranti in continua espansione, proprio come aveva auspicato Franklin. Il risultato fu un «impero» territoriale interno compatto – un termine, quello di «impero», che nel lessico di Washington, Adams, Hamilton e Jefferson era usato in alternativa a quello di unione federale (van Alstyne, 1960, pp. 1-10) – caratterizzato da costi di protezione considerevolmente inferiori a quelli del vasto impero territoriale d'oltreoceano della Gran Bretagna.

La Gran Bretagna e l'America furono i due modelli di «impero» che i governanti tedeschi cercarono di riprodurre con il loro territorialismo tardivo. Inizialmente, essi tentarono di imitare la Gran Bretagna andando alla ricerca di colonie oltremare e sfidando la supremazia navale britannica. Ma una volta che l'esito della Prima guerra mondiale ebbe dimostrato la futilità di questo obiettivo, così come la superiorità del modello americano, essi tentarono di emulare gli Stati Uniti (Neumann, 1977; Lichteim, 1974, p. 67).

Né la Germania né gli Stati Uniti tentarono mai di incorporare all'interno dei propri territori lo stato capitalistico dominante, come avevano provato a fare la Francia e la Spagna nel XV secolo e la Francia e l'Inghilterra nel XVII secolo, il potere mondiale dello stato capitalistico dominante era cresciuto a tal punto rispetto a quello dei suoi precursori e dei suoi attuali rivali, che la lotta poteva avere inizio solo con quella che era stata in precedenza la seconda fase – quella nella quale gli sfidanti cercano di ricuperare il vantaggio relativo posseduto dallo stato capitalistico dominante in termini di ricchezza e di potere. Sebbene il controllo sul commercio e sulla finanza mondiali continuasse a svolgere un ruolo importante nel determinare le rispettive *chances* nel sistema interstatale, nel corso del XIX secolo il vantaggio decisivo nella lotta per il potere mondiale fu costituito dalla dimensione relativa e dal potenziale di crescita del mercato interno: quanto più grande e dinamico il mercato interno di uno stato rispetto a quello degli altri stati, tanto maggiori le possibilità per quello stato di estromettere il Regno Unito dal centro delle reti globali delle relazioni di subordinazione che costituivano il mercato mondiale (vedi il cap. 4).

Da questo punto di vista, gli Stati Uniti si trovavano in una posizione di gran lunga migliore rispetto alla Germania. Le dimensioni continentali, la posizione insulare e la dotazione estremamente favorevole di risorse naturali, così come la politica, coerentemente seguita dal governo, di chiusura del mercato interno ai prodotti stranieri, ma di apertura al capitale, al lavoro e all'iniziativa provenienti dall'estero, ne avevano fatto i principali beneficiari dell'imperialismo del libero scambio britannico. Quando la lotta per la supremazia mondiale ebbe inizio, l'economia interna degli Stati Uniti era ben avviata a diventare il nuovo centro dell'economia-mondo – un centro collegato al resto dell'economia-mondo non tanto da flussi commerciali quanto da trasferimenti più o meno unilaterali di lavoro, capitale e imprenditorialità che si riversavano dal resto del mondo verso la sua giurisdizione politica.

La Germania non poteva competere su questo terreno. Storia e posizione geografica ne facevano una tributaria piuttosto che una beneficiaria di questi flussi di lavoro, di capitale e di imprenditorialità, benché il lungo coinvolgimento della Prussia/Germania in prima linea nel conflitto di potere europeo

desse ai suoi governanti un vantaggio comparato rispetto a tutti gli altri stati europei – incluso il Regno Unito – nella creazione di un potente complesso militare-industriale. Dagli anni quaranta in poi, le innovazioni industriali e militari cominciarono a interagire sempre più strettamente all'interno dell'area geografica che andava costituendosi come Germania. Fu proprio questa interazione a sostenere sia la spettacolare industrializzazione sia l'ascesa allo status di potenza mondiale sperimentata dalla Germania nella seconda metà del XIX secolo (McNeill, 1984, capp. 7-8; Kennedy, 1993a, pp. 187 e 210-211).

Tuttavia, la crescita sia assoluta che relativa delle sue capacità militari e industriali non ne mutò sostanzialmente la posizione tributaria nei circuiti della ricchezza dell'economia-mondo. Al contrario, i tributi al Regno Unito, in quanto centro del commercio e della finanza mondiali, si combinarono ai tributi agli Stati Uniti nella forma di fughe di manodopera, di capitale e di risorse imprenditoriali. La crescente ossessione dei governanti tedeschi per un *Lebensraum* (letteralmente «spazio vitale», cioè un territorio considerato vitale per l'esistenza nazionale) aveva le sue origini sistemiche in questa condizione di impotenza nel tradurre rapidamente le crescenti capacità militari-industriali in un corrispondente incremento nel comando sulle risorse economiche mondiali.

Come abbiamo detto, questa ossessione spinse i governanti tedeschi a cercare di seguire dapprima il percorso di espansione territoriale britannico e poi quello statunitense. Tuttavia, i loro tentativi scatenarono una repentina escalation di conflitti tra gli stati che dapprima minò e poi distrusse le basi dell'egemonia britannica, ma che nel contempo inflisse un danno persino maggiore alla ricchezza, al potere e al prestigio nazionale della stessa Germania. A trarre il maggior vantaggio da questa intensificazione del conflitto di potere interstatale furono gli Stati Uniti, soprattutto perché essi ereditarono la posizione insulare della Gran Bretagna al crocevia principale del commercio mondiale.

Quello che la Manica non bastava a dare in termini di insularità al tempo della Seconda guerra mondiale, lo assicurava l'Oceano Atlantico. Gli Stati Uniti furono al riparo dalla guerra egemonica del trentennio 1914-45. Inoltre, man mano che l'economia mondiale si sviluppava e l'innovazione tecnologica continuava a superare i limiti delle distanze, l'economia mondiale si ampliò fino a includere tutte le zone del mondo. La remota posizione geografica dell'America divenne così, commercialmente, tutt'altro che uno svantaggio. Difatti, quando il Pacifico cominciò a emergere come zona economica rivale dell'Atlantico, la posizione degli Stati Uniti divenne centrale – un'isola di dimensioni continentali con un accesso illimitato a entrambi i più importanti oceani del mondo (Goldstein e Rapkin, 1991, p. 946).

Proprio come alla fine del XVII secolo e agli inizi del XVIII il ruolo egemonico era divenuto eccessivo per uno stato con le dimensioni e le risorse delle Province Unite, così agli inizi del XX secolo quel ruolo era divenuto eccessivo per uno stato con le dimensioni e le risorse del Regno Unito. In entrambi i casi il ruolo egemonico ricadde su uno stato – il Regno Unito nel XVIII secolo, gli Stati Uniti nel XX secolo – che era giunto a godere di una considerevole «rendita di protezione», cioè di esclusivi vantaggi di costo associati, da un lato, a una insularità geostrategica assoluta o relativa rispetto alla sede principale (o alle sedi principali) del conflitto interstatale e, dall'altro, a una prossimità assoluta o relativa al principale (o ai principali) crocevia del commercio mondiale (Dehio, 1988; Lane, 1979, pp. 12-13; Chase-Dunn, 1989, pp. 114 e 118). Ma in entrambi i casi quello stato era dotato anche di un peso tale, all'interno dell'economia-mondo capitalistica, da poter mutare l'equilibrio del potere tra gli stati rivali in qualsiasi direzione ritenesse opportuna. E siccome nel corso del XIX secolo l'economia mondiale capitalistica si era estesa considerevolmente, il territorio e le risorse necessari agli inizi del XX secolo per divenire egemoni erano di gran lunga maggiori che nel XVIII secolo (Chase-Dunn, 1989, pp. 65-66; Goldstein e Rapkin, 1991; Thompson, 1992).

Le maggiori dimensioni territoriali e le maggiori risorse degli Stati Uniti agli inizi del XX secolo, rispetto a quelle del Regno Unito nel XVIII secolo, non costituiscono le uniche differenze nelle lotte per la supremazia mondiale che caratterizzano le due epoche. Come è stato già osservato, la lotta degli inizi

del XX secolo non conobbe la fase nella quale le potenze territorialiste rivali cercano di incorporare all'interno dei propri territori lo stato capitalistico dominante, come invece la Francia e l'Inghilterra avevano cercato di fare senza successo alla fine del XVII e agli inizi del XVIII secolo. Di importanza ancora maggiore, l'escalation del conflitto interstatale agli inizi del XX secolo fu seguita quasi subito da un crescente caos sistemico. Nella precedente lotta per la supremazia mondiale tra Francia e Inghilterra, fu necessario più di un secolo di conflitti armati tra le grandi potenze prima che l'anarchia nelle relazioni interstatali si trasformasse in caos sistemico sotto la pressione di una travolgente ondata di ribellioni popolari. Agli inizi del XX secolo l'anarchia si trasformò in caos sistemico non appena le grandi potenze si fronteggiarono in un confronto aperto.

Alla vigilia dello scoppio della Prima guerra mondiale forti movimenti di protesta sociale avevano cominciato a manifestarsi in tutto il mondo. Questi movimenti affondavano le proprie radici nella duplice esclusione sulla quale si basava l'imperialismo del libero scambio, quella dei popoli non occidentali, da un lato, e delle masse nullatenenti dell'Occidente, dall'altro, e miravano a sovvertire questo stato di cose.

Durante l'egemonia britannica, i popoli non occidentali non apparivano come comunità nazionali agli occhi della potenza egemonica e dei suoi alleati, che ne godevano la protezione e che la sostenevano. L'egemonia olandese, attraverso il Sistema di Vestfalia, aveva già diviso il mondo «in un'Europa privilegiata e in una zona residuale di comportamenti alternativi» (Taylor, 1991, pp. 21-22). Mentre l'Europa era stata costituita come zona di «amicizia» e di comportamenti «civilizzati» persino in tempo di guerra, i territori extraeuropei erano considerati una zona alla quale non si applicava alcun criterio di civiltà e nella quale i rivali potevano essere semplicemente annientati (Herz, 1959, p. 67; Coplin, 1968, p. 22; Taylor, 1991, pp. 21-22). L'imperialismo del libero scambio spinse questa divisione un passo avanti. Mentre la zona di amicizia e di comportamenti civilizzati veniva estesa in modo da includervi gli stati americani nei quali i coloni avevano da poco conquistato l'indipendenza, e il diritto delle nazioni occidentali a perseguire la ricchezza era elevato al di sopra dei diritti assoluti di governo dei loro governanti, i popoli non occidentali furono privati, sia in teoria che in pratica, dei più elementari diritti all'autodeterminazione mediante un dominio coloniale dispotico e l'invenzione di ideologie appropriate come l'«orientalismo» (Said, 1991).

D'altra parte, quelle nazioni che durante l'egemonia britannica divennero le unità costitutive del sistema interstatale erano composte generalmente da comunità di proprietari dalle quali i nullatenenti erano di fatto esclusi. Il diritto al perseguimento della ricchezza da parte dei cittadini proprietari fu così elevato non solo al di sopra dei diritti assoluti di governo dei governanti, ma anche al di sopra degli antichissimi diritti alla sussistenza delle masse nullatenenti (Polanyi, 1974). Come la democrazia ateniese nel mondo antico, anche la democrazia liberale del XIX secolo era una «oligarchia egualitaria», nella quale «una classe dominante di cittadini si spartiva gli onori e le cariche del controllo politico» (McIver, 1932, p. 352).

I popoli non occidentali e le masse nullatenenti dell'Occidente si erano sempre opposti a quegli aspetti dell'imperialismo del libero scambio che erano in contrasto con i loro diritti tradizionali all'autodeterminazione e alla sussistenza. Nel complesso, tuttavia, la loro resistenza era stata vana. Questo stato di cose cominciò a cambiare alla fine del XIX secolo, come diretta conseguenza dell'intensificazione della concorrenza interstatale e del diffondersi della costruzione dell'economia nazionale come strumento di quella concorrenza.

Il processo di socializzazione delle attività belliche e di formazione dello stato, che nella precedente ondata di lotta per la supremazia mondiale aveva portato alla «democratizzazione del nazionalismo», fece un altro passo avanti con l'«industrializzazione della guerra», cioè il processo attraverso il quale una quantità e una varietà sempre crescenti di prodotti dell'industria venivano impiegati nelle attività belliche (Giddens, 1987, pp. 223-224). Di conseguenza, gli sforzi produttivi dei nullatenenti in generale,

e del proletariato industriale in particolare, divennero una componente essenziale degli sforzi bellici e di formazione dello stato da parte dei governanti. Il potere sociale dei nullatenenti aumentò in proporzione, così come l'efficacia delle loro lotte per porre la propria sussistenza sotto la protezione statale (Carr, 1945, p. 19).

In queste circostanze, lo scoppio della guerra tra le grandi potenze era destinato ad avere un impatto contraddittorio sui rapporti tra governanti e cittadini. Da un lato, aumentò il potere sociale delle classi povere direttamente o indirettamente coinvolte nello sforzo militare industriale dei governanti; dall'altro, ridusse i mezzi a disposizione di questi ultimi per soddisfare le loro richieste. Questa contraddizione si manifestò nel corso della Prima guerra mondiale, quando alcuni anni di aperta ostilità furono sufficienti a scatenare la più importante ondata di protesta e di ribellione popolare che l'economia-mondo capitalistica avesse mai sperimentato (Silver, 1992; 1995).

La Rivoluzione russa del 1917 divenne presto il fulcro di questa ondata di ribellione. Affermando il diritto di tutti i popoli all'autodeterminazione («antimperialismo») e il primato dei diritti alla sussistenza rispetto ai diritti di proprietà e ai diritti di governo («internazionalismo proletario»), i leader della Rivoluzione russa evocarono lo spettro di un coinvolgimento della ribellione popolare nel funzionamento del sistema interstatale assai più radicale di quanto non fosse mai avvenuto in precedenza. Inizialmente, l'impatto della rivoluzione del 1917 fu simile a quello della Rivoluzione americana del 1776. Incoraggiò, cioè, il revanscismo della grande potenza appena sconfitta nella lotta per la supremazia mondiale (in questo caso la Germania) e in tal modo portò a una nuova tornata di conflitto aperto tra le grandi potenze.

Il sistema interstatale risultò polarizzato in due fazioni opposte e antagonistiche. La fazione dominante, capeggiata dal Regno Unito e dalla Francia, era conservatrice, vale a dire orientata verso il mantenimento dell'imperialismo del libero scambio. In opposizione a essa, i nuovi arrivati nella lotta per il potere mondiale, che non disponevano né di un consistente impero coloniale né delle giuste connessioni nelle reti del commercio e della finanza mondiali, erano coalizzati in una fazione reazionaria guidata dalla Germania nazista. Questa fazione si presentò come paladina dell'annientamento del potere sovietico che, direttamente o indirettamente, era di ostacolo alle sue ambizioni espansionistiche, sia che si trattasse del *Lebensraum* tedesco, del *tairiku* giapponese o del *mare nostrum* italiano. Essa tuttavia ritenne che i suoi obiettivi controrivoluzionari fossero meglio serviti da un confronto preliminare o simultaneo con la fazione conservatrice.

Questo confronto culminò nella completa disintegrazione del mercato mondiale e in violazioni senza precedenti dei princìpi, delle norme e delle regole del Sistema di Vestfalia. Quel che più conta, al pari delle guerre napoleoniche 150 anni prima, la Seconda guerra mondiale agì da potente cinghia di trasmissione per la rivoluzione sociale che, durante e dopo la guerra, si diffuse all'intero mondo non occidentale nella forma dei movimenti di liberazione nazionale. Sotto l'impatto congiunto di guerra e rivoluzione le ultime tracce dell'ordine mondiale del XIX secolo vennero spazzate via, e la società mondiale sembrò trovarsi ancora una volta in uno stato di irrimediabile disorganizzazione. Nel 1945, osserva Schurmann, molti funzionari americani «erano arrivati a credere che un nuovo ordine mondiale fosse la sola garanzia contro il caos prima e la rivoluzione poi» (Schurmann, 1980, p. 60).

Proprio come il Regno Unito agli inizi del XIX secolo, gli Stati Uniti dapprima divennero egemoni guidando il sistema interstatale verso la restaurazione dei princìpi, delle norme e delle regole del Sistema di Vestfalia, e poi continuarono a governare e a ricostruire il sistema che avevano restaurato. Ancora una volta, questa capacità di ricostruire il sistema interstatale era basata su una diffusa percezione, da parte dei governanti e dei cittadini del sistema, che gli interessi nazionali della potenza egemone incarnassero un interesse generale. Questa percezione fu favorita dalla capacità dei governanti statunitensi di sollevare e risolvere problemi intorno ai quali, fin dal 1917, imperversava il conflitto di potere tra forze rivoluzionarie, reazionarie e conservatrici (Mayer, 1971, cap. 2, sulla distinzione tra

questi tre tipi di forze nel periodo in questione).

Sin dal principio, le fazioni più illuminate della élite dominante statunitense mostrarono una consapevolezza di quali fossero queste questioni assai maggiore rispetto alle élite dominanti delle grandi potenze conservatrici e reazionarie.

> Per molti versi, l'aspetto più significativo dei programmi di Wilson e di Lenin era che essi abbracciavano l'intero mondo: cioè si appellavano ambedue a tutti i popoli. […] Entrambi implicavano l'annullamento del precedente sistema europeo, sia che esso fosse limitato all'Europa, sia che si fosse diffuso […] all'intero mondo. E ambedue entrarono presto in competizione. L'appello lanciato da Lenin per la rivoluzione mondiale provocò di rimando i Quattordici punti di Wilson; la solidarietà del proletariato e la rivolta contro l'imperialismo furono controbilanciate dall'autodecisione dei popoli e del secolo dell'uomo comune (Barraclough, 1992, p. 124; vedi anche Mayer 1959, pp. 33-34 e 290).

Questa risposta riformista alle sfide poste dall'Unione Sovietica era in anticipo rispetto ai tempi. Ma una volta che la lotta tra le forze conservatrici e reazionarie della politica mondiale ebbe seguito il suo corso, risolvendosi in un forte incremento del potere mondiale tanto degli Stati Uniti quanto dell'Unione Sovietica, il terreno fu pronto per una ricostruzione del sistema interstatale tale da soddisfare le richieste dei popoli non occidentali e dei nullatenenti.

Dopo la Seconda guerra mondiale a ciascun popolo, che fosse «occidentale» o «non occidentale», fu garantito il diritto all'autodeterminazione, vale a dire il diritto di costituirsi in comunità nazionale e, fatto ciò, di essere accettato come membro a pieno titolo del sistema interstatale. Sotto questo aspetto, la «decolonizzazione» globale e la costituzione delle Nazioni Unite, la cui Assemblea generale riunì tutte le nazioni su un piano di parità, sono state i risvolti più significativi dell'egemonia statunitense.

Allo stesso tempo, provvedere alla sussistenza di tutti i cittadini divenne l'obiettivo principale da perseguire per i membri del sistema interstatale. Proprio come l'ideologia liberale dell'egemonia britannica aveva elevato il perseguimento della ricchezza da parte dei cittadini proprietari al di sopra dei diritti assoluti di governo dei governanti, così l'ideologia dell'egemonia statunitense ha elevato il benessere di tutti i cittadini («un elevato consumo di massa») al di sopra dei diritti di proprietà e dei diritti assoluti di governo. Se l'egemonia britannica aveva ampliato il sistema interstatale in rapporto alla «democratizzazione» del nazionalismo, l'egemonia statunitense portò quest'espansione ancora oltre, in modo da rispondere selettivamente alla «proletarizzazione» del nazionalismo.

Ancora una volta, l'espansione aveva comportato una sostituzione. La sostituzione del Sistema di Vestfalia con l'imperialismo del libero scambio fu reale ma parziale. I princìpi, le norme e le regole di comportamento ripristinate dal Congresso di Vienna lasciarono ai membri del sistema interstatale un considerevole margine sui modi di organizzare le proprie relazioni interne e internazionali. Il libero scambio si scontrava con la sovranità dei governanti, ma le possibilità per questi ultimi di «sganciarsi» dalle reti di commercio e di potere dello stato egemonico, qualora lo avessero voluto, erano considerevoli. Soprattutto, la guerra e l'espansione territoriale rimasero mezzi legittimi ai quali i membri del sistema interstatale potevano far ricorso nel perseguire i propri obiettivi.

Inoltre, durante l'egemonia britannica non vi era alcuna organizzazione dotata di capacità di governo del sistema interstatale e autonoma dal potere statale. La legge internazionale e l'equilibrio del potere continuavano a operare, così come avevano fatto dal 1650, tra gli stati invece che al di sopra di essi. Come abbiamo visto, il Concerto europeo, la *haute finance* e il mercato mondiale operavano, tutti, scavalcando la maggior parte degli stati. Disponendo tuttavia di una scarsa autonomia organizzativa rispetto al potere mondiale del Regno Unito, essi erano strumenti di governo di un particolare stato sul sistema interstatale, piuttosto che organizzazioni autonome in grado di governare il sistema interstatale.

Rispetto all'imperialismo del libero scambio, le istituzioni dell'egemonia statunitense hanno ridotto notevolmente i diritti e i poteri degli stati sovrani di organizzare a propria discrezione le relazioni con gli altri stati e con i propri cittadini. I governi nazionali sono di gran lunga meno liberi di quanto non lo siano mai stati di perseguire i loro fini mediante il ricorso alla guerra, all'espansione territoriale e, in

misura minore ma non meno significativa, a violazioni dei diritti civili e umani dei propri cittadini. Nella originaria visione rooseveltiana dell'ordine mondiale del dopoguerra queste restrizioni equivalevano a niente meno che una completa sostituzione della stessa nozione di sovranità statale.

La caratteristica essenziale della visione di Roosevelt

> stava nel fatto che la sicurezza per il mondo doveva essere basata sul potere americano esercitato attraverso i sistemi internazionali. Ma perché questo modello avesse un vasto richiamo ideologico presso i popoli della terra, esso doveva provenire da un'istituzione meno esoterica di un sistema monetario internazionale e meno rozza di un complesso di alleanze o basi militari (Schurmann, 1980, p. 87).

Le Nazioni Unite, con il loro appello all'universale desiderio di pace da un lato, e all'aspirazione delle nazioni povere all'indipendenza, al progresso e a una futura eguaglianza con le nazioni ricche, dall'altro, erano destinate a incarnare questa istituzione. Le implicazioni politiche di questa visione erano realmente rivoluzionarie.

> Per la prima volta nella storia mondiale si istituzionalizzava concretamente l'idea di un governo mondiale. Mentre la Lega delle Nazioni era guidata da uno spirito fondamentalmente ottocentesco di un Congresso di nazioni, le Nazioni Unite erano apertamente guidate dalle idee politiche americane. […] Non c'era nulla di rivoluzionario nel tipo di sistema mondiale creato dall'Inghilterra attraverso l'impero. Di rivoluzionario c'era qualcosa nel sistema mondiale di mercato che si era diffuso a partire dall'Inghilterra del XVIII secolo e creò il capitalismo internazionale. […] La vera grandezza imperiale inglese era economica, non politica. Le Nazioni Unite, invece, erano e restano un'idea politica. La Rivoluzione americana ha dimostrato che le nazioni possono essere costruite attraverso le azioni consapevoli e deliberate degli uomini. Fino ad allora si era creduto che esse crescessero solo naturalmente attraverso un lungo periodo di tempo. […] Dalla Rivoluzione americana in poi, molte nuove nazioni vennero create. […] Quel che Roosevelt ebbe l'audacia di concepire e realizzare era l'estensione al mondo nel suo insieme di questo processo di costruzione di un governo. La potenza di questa visione non va sottovalutata, anche considerando la ben più modesta realtà che cominciò a emergere ancora prima della Conferenza di San Francisco (Schurmann, 1980, p. 90).

La realtà divenne ancor più modesta dopo la costituzione delle Nazioni Unite, quando la visione di Roosevelt fu ridotta dalla dottrina Truman al progetto politico più realistico incarnato nell'ordine mondiale della guerra fredda. La dottrina rooseveltiana di «un unico mondo» – che includeva l'Unione Sovietica tra le nazioni povere del mondo da incorporare nella nascente *pax americana* per il beneficio e la sicurezza di tutti – venne trasformata nella dottrina del «mondo libero», che fece del contenimento della potenza sovietica il principio organizzativo fondamentale dell'egemonia statunitense. L'idealismo rivoluzionario di Roosevelt, che vedeva nella istituzionalizzazione dell'idea di un governo mondiale il principale strumento dell'estensione a tutto il mondo del New Deal, fu sostituito dal realismo riformista dei suoi successori, che istituzionalizzarono il controllo statunitense sulla moneta mondiale e sul potere militare globale come principali strumenti dell'egemonia statunitense (Schurmann, 1980, pp. 5, 67 e 77).

Quando questi strumenti di potere più tradizionali vennero a essere impiegati nella protezione e nella riorganizzazione del «mondo libero», le organizzazioni di Bretton Woods (il Fondo monetario internazionale o FMI, e la Banca mondiale) e le Nazioni Unite divennero o strumenti aggiuntivi nelle mani del governo degli Stati Uniti nell'esercizio delle sue funzioni egemoniche mondiali o, quando non era possibile usarli in tal modo, furono ostacolati nell'esercizio delle loro funzioni istituzionali. Durante tutti gli anni cinquanta e sessanta il FMI e la Banca mondiale svolsero dunque un ruolo minimo, se non nullo, nella regolamentazione monetaria mondiale a paragone e in rapporto a un gruppo ristretto di banche centrali nazionali, guidate dal Federal Reserve System americano. Fu solo in occasione della crisi dell'egemonia statunitense negli anni settanta e, soprattutto, negli anni ottanta, che per la prima volta si verificò un aumento dell'importanza delle organizzazioni di Bretton Woods nella regolazione monetaria globale. Analogamente, nei primi anni cinquanta il Consiglio di Sicurezza e l'Assemblea generale delle Nazioni Unite furono usati strumentalmente dal governo statunitense per legittimare il proprio intervento nella guerra civile in Corea, e successivamente persero ogni equidistanza nella

regolazione dei conflitti tra gli stati fino alla loro rivitalizzazione alla fine degli anni ottanta e nei primi anni novanta.

Ritorneremo sul significato di questa recente rinascita delle organizzazioni di Bretton Woods e delle Nazioni Unite. Ma per il momento ci sia consentito sottolineare che l'uso strumentale e la parziale atrofia di questi organismi nel momento di massima espansione dell'egemonia mondiale statunitense non implicarono un ritorno alle strategie e alle strutture dell'egemonia mondiale britannica. A prescindere dal fatto che, rimanendo semplicemente al loro posto, le organizzazioni di Bretton Woods e delle Nazioni Unite conservavano gran parte del loro valore ideologico nella legittimazione dell'egemonia statunitense – in netto contrasto con l'assenza di organismi trans-statali e interstatali dotati di visibilità, stabilità e legittimità analoghe nell'istituzione e nella riproduzione dell'egemonia britannica – la dottrina americana del «mondo libero» era tanto una prosecuzione quanto una negazione dell'imperialismo del libero scambio britannico. Una prosecuzione perché, al pari di quest'ultimo, ricostituì e allargò il Sistema di Vestfalia dopo un periodo di crescente caos tanto nelle relazioni interstatali quanto in quelle interne agli stati. Ma anche una negazione, perché non era né «imperialista» né «liberoscambista», almeno non nel senso dell'imperialismo del libero scambio britannico.

Il ridimensionamento in senso operativo della visione rooseveltiana attraverso l'istituzione dell'ordine mondiale della guerra fredda, lungi dall'indebolire, rafforzò la spinta «antimperialista» e «antiliberoscambista» dell'egemonia statunitense. Questa riduzione chiaramente istituzionalizzò la concorrenza ideologica tra Stati Uniti e Unione Sovietica, manifestatasi per la prima volta quando l'appello di Lenin alla rivoluzione mondiale suscitò di rimando la proclamazione, da parte di Wilson, del diritto di tutti i popoli all'autodeterminazione e di quello dell'«uomo comune» a una sussistenza decorosa. E se l'istituzionalizzazione di questa concorrenza restrinse notevolmente i parametri al cui interno l'egemonia statunitense legittimava le richieste di avanzamento dei popoli non occidentali e delle classi nullatenenti del mondo, essa accelerò anche il processo di riorganizzazione dell'economia-mondo capitalistica così da soddisfare quelle richieste per quanto era nelle possibilità del governo americano.

Possono esservi dunque pochi dubbi sul fatto che il processo di decolonizzazione del mondo non occidentale sarebbe stato assai più problematico di quanto non sia stato in realtà, o sul fatto che il suo completamento avrebbe richiesto molto più tempo di quanto non sia in realtà avvenuto, se non fosse stato per l'intensa concorrenza ideologica e politica che oppose gli Stati Uniti all'Unione Sovietica alla fine degli anni quaranta e nei primi anni cinquanta. Senza dubbio, questa stessa intensa concorrenza indusse il governo statunitense a calpestare il diritto dei coreani, e poi quello dei vietnamiti, a comporre, senza interferenze esterne, la controversia che aveva spinto i governi dei loro territori settentrionali e meridionali a muoversi guerra a vicenda. Ma questa violazione dei diritti consuetudinari degli stati sovrani non era altro che un aspetto dell'espansione del Sistema di Vestfalia durante l'egemonia statunitense mediante l'introduzione di restrizioni senza precedenti alla libertà degli stati sovrani di organizzare a proprio piacimento le relazioni con gli altri stati e con i propri cittadini.

Al culmine della propria egemonia mondiale, il governo inglese non corse in aiuto della Confederazione liberista, contro l'Unione strenuamente protezionista, nella guerra civile americana. Lasciò invece libere le sue ex colonie di massacrarsi a vicenda nella guerra più sanguinosa combattuta sotto l'egemonia britannica e si concentrò nel consolidamento del proprio controllo sull'impero indiano e nella preparazione della più grande ondata di colonizzazione che il mondo avesse mai conosciuto. Al culmine della sua egemonia, al contrario, il governo statunitense si sostituì ai regimi della Corea del Sud e del Vietnam del Sud, in quanto membri del «mondo libero», nelle rispettive guerre contro i regimi comunisti della Corea del Nord e del Vietnam del Nord. Allo stesso tempo, tuttavia, favorì attivamente la più grande ondata di decolonizzazione che il mondo avesse mai conosciuto. (Sulle ondate di colonizzazione e decolonizzazione vedi Bergesen e Schoenberg, 1980, pp. 234-235.) Queste opposte

tendenze che caratterizzarono lo stato britannico e quello statunitense all'apice delle rispettive egemonie mondiali forniscono una vivida illustrazione delle spinte divergenti delle due egemonie. Se definiamo «imperialistica» la spinta principale dell'egemonia britannica, non ci rimane altra scelta che definire «antimperialista» la spinta principale dell'egemonia statunitense (Arrighi, 1978).

Quest'ultima, opposta rispetto alla spinta dell'egemonia britannica, riprodusse lo schema «regressivo» già evidenziato nello sviluppo dell'egemonia britannica. Proprio come l'espansione e la sostituzione del Sistema di Vestfalia durante l'egemonia britannica furono basate su strategie e strutture di governo e di accumulazione su scala mondiale più simili a quelle della Spagna imperiale del XVI secolo che non a quelle dell'egemonia olandese, così l'espansione e la sostituzione di quello stesso sistema durante l'egemonia statunitense ha implicato un «regresso» verso strategie e strutture di governo e di accumulazione su scala mondiale che somigliano più da vicino a quelle degli olandesi che non a quelle caratteristiche dell'egemonia britannica. L'«antimperialismo», così inteso, è una di queste somiglianze. Sebbene gli Stati Uniti si fossero formati attraverso un territorialismo «interno» senza precedenti, né l'egemonia olandese né quella statunitense si basarono sul tipo di «impero mondiale» territoriale sul quale invece si resse l'egemonia britannica. E, al contrario, l'egemonia olandese e quella statunitense furono entrambe imperniate sulla leadership dei movimenti di autodeterminazione nazionale – un movimento rigorosamente europeo nel caso degli olandesi, e un movimento universale nel caso degli Stati Uniti – in una misura mai raggiunta dall'egemonia britannica. La Gran Bretagna guidò gli stati emersi dall'ondata americana di autodeterminazione nazionale verso un ordine mondiale liberoscambista. Ma quell'ordine era basato sulla piena realizzazione delle inclinazioni «imperialistiche» della Gran Bretagna in Asia e in Africa. Abbandonando il percorso di sviluppo imperiale della Gran Bretagna in favore di un territorialismo rigorosamente interno, gli Stati Uniti riprodussero su scala incomparabilmente più vasta il percorso di sviluppo nazionale dell'egemonia olandese.

Considerazioni analoghe valgono per la spinta «antiliberoscambista» dell'egemonia statunitense. L'allontanamento di quest'ultima dai princìpi e dalla prassi del liberalismo ottocentesco in favore di una maggiore responsabilizzazione dei governi per quanto concerne la regolazione economica e il benessere dei cittadini è stato ampiamente osservato (per esempio, Ruggie, 1982; Lipson, 1982; Keohane, 1984b; Ikenberry, 1989; Mjoset, 1990). Tuttavia, l'enfasi sul «liberalismo» dei due ordini egemonici rispetto al «mercantilismo» del periodo intercorso di lotta per l'egemonia, ha teso a oscurare il fondamentale allontanamento dell'ordine mondiale statunitense della guerra fredda dalle politiche e dall'ideologia del libero scambio caratteristiche della Gran Bretagna del XIX secolo. La verità è che il governo statunitense non prese mai nemmeno in considerazione l'adozione di quel tipo di libero scambio *unilaterale* che la Gran Bretagna aveva praticato dagli anni quaranta dell'Ottocento fino al 1931. Il libero scambio teorizzato e praticato dal regime statunitense durante tutto il periodo della sua supremazia egemonica è stato, invece, una strategia di negoziazione intergovernativa bilaterale e multilaterale di liberalizzazione del commercio, mirante soprattutto ad aprire gli altri stati alle merci e alle imprese statunitensi. La fiducia ottocentesca nel «mercato autoregolato» – nell'accezione di Polanyi (1974) – divenne l'ideologia ufficiale del governo statunitense solo negli anni ottanta, durante le amministrazioni Reagan e Bush, in risposta alla crisi egemonica degli anni settanta. Anche allora, tuttavia, le misure unilaterali di liberalizzazione del commercio effettivamente intraprese furono alquanto limitate.

In ogni caso, il libero scambio non svolse alcun ruolo nella formazione dell'ordine mondiale della guerra fredda. Lungi dal costituire la politica che unì gli Stati Uniti e l'Europa occidentale,

> [il libero scambio] fu la questione che li divise. […] La comunità atlantica del dopoguerra ebbe origine solo dopo che gli Stati Uniti, spinti dal timore per il comunismo russo e per quello interno all'Europa, misero a tacere i propri scrupoli liberali nell'interesse della «sicurezza reciproca» e della rapida ripresa dell'Europa […] L'economia era subordinata alla politica. Il commercio prendeva ordini dalla bandiera. E l'egemonia americana sull'Europa assunse una forma più visibile rispetto all'imperialismo del libero scambio,

oltre che una forma più utile e accettabile da parte degli europei (Calleo e Rowland, 1973, p. 43).

Questa più utile e accettabile forma di egemonia si distaccava sotto diversi aspetti dalla sua forma britannica ottocentesca. In primo luogo, il sistema monetario mondiale veniva regolato dal Federal Reserve System americano, che agiva di concerto con un gruppo ristretto di banche centrali di altri stati, in netto contrasto con il sistema ottocentesco di regolazione privata basato sulle reti cosmopolite della *haute finance* imperniate su Londra, e da esse controllato. Il sistema del dollaro regolato dai poteri pubblici diede al governo statunitense una libertà di azione molto maggiore di quella di cui il governo britannico aveva beneficiato con il sistema aureo regolato privatamente nel corso del XIX secolo (Mjoset, 1990, p. 39). Alla fine, i vincoli al mercato ridussero drasticamente questa libertà di azione. Ma finché il governo statunitense esercitò un efficace controllo sulla liquidità mondiale – come avvenne durante tutti gli anni cinquanta e la maggior parte degli anni sessanta – esso fu in grado di usare questo controllo per promuovere e sostenere un'espansione generalizzata del commercio mondiale con pochi precedenti nella storia del capitalismo (vedi cap. 4).

Allo stesso modo, lo strumento principale della formazione del mercato mondiale durante l'egemonia statunitense, il General Agreement on Trade and Tariffs (GATT), lasciò nelle mani dei governi in generale, e del governo statunitense in particolare, il controllo sul ritmo e sulla direzione della liberalizzazione del commercio. Liberalizzando unilateralmente il proprio commercio estero nel XIX secolo, la Gran Bretagna aveva *ipso facto* rinunciato alla possibilità di usare la prospettiva di tale liberalizzazione come un'arma per costringere gli altri governi a liberalizzare il loro commercio. Non rinunciando mai all'uso di questa arma con un'adozione unilaterale del libero scambio, gli Stati Uniti istituirono un regime di scambio che era assai meno «generoso», nei confronti del resto del mondo, di quanto non fosse stato il regime britannico. Ma, come ha sottolineato Krasner (1979), finché operarono a un livello superiore rispetto ai propri alleati nella gerarchia dei bisogni – come fecero durante tutti gli anni cinquanta e sessanta – gli Stati Uniti poterono permettersi il lusso di accordare priorità agli obiettivi della guerra fredda ed essere generosi nella negoziazione delle successive tornate della liberalizzazione del commercio. Durante l'egemonia statunitense fu così raggiunto un livello di libero scambio multilaterale assai maggiore di quello conseguito durante l'egemonia britannica. Tuttavia, ciò che alla fine prevalse non fu un regime di libero scambio; si trattò piuttosto di un «accordo rabberciato per il commercio mondiale che non fu né di apertura né di autarchia» (Lipson, 1982, p. 446); o, peggio ancora, «una sgangherata struttura politica di relazioni diplomatiche *ad hoc* tra Giappone, CEE e Stati Uniti, e di accordi bilaterali tra questi e altri paesi minori» (Strange, 1979, p. 323).

Una terza e assai più fondamentale differenza tra l'egemonia statunitense e quella britannica è stata la tendenza, per una quota significativa e crescente del commercio mondiale, a essere «internalizzata» e amministrata da grandi imprese transnazionali integrate verticalmente. I dati sul «commercio» internazionale, consistente in realtà di transazioni interne alle imprese, non sono facilmente disponibili. Ma varie stime indicano che la componente del commercio mondiale consistente di transazioni interne alle imprese è cresciuta da una cifra dell'ordine del 20-30 per cento negli anni sessanta, a una dell'ordine del 40-50 per cento verso la fine degli anni ottanta e i primi anni novanta. Secondo Robert Reich «nel 1990 più della metà delle esportazioni e delle importazioni americane, in valore, furono costituite semplicemente dal trasferimento di tali merci, e dei servizi a esse connessi, *all'interno* di grandi imprese globali» (Reich, 1992, p. 114).

Questa caratteristica dell'egemonia statunitense riflette la centralità dell'investimento diretto, più che del commercio, nella ricostruzione dell'economia-mondo capitalistica a partire dalla Seconda guerra mondiale. Come ha osservato Robert Gilpin (1975, p. 11), l'essenza degli investimenti diretti delle grandi imprese transnazionali «è stata costituita dal trasferimento del controllo gestionale su significativi settori delle economie straniere a cittadini americani. La natura di questi investitori diretti

all'estero è dunque più simile a quella delle compagnie commerciali dell'epoca mercantilista, che a quella dei capitalisti finanziari, sostenitori del libero scambio, che dominavano la Gran Bretagna nel XIX secolo». Poiché le compagnie commerciali a cui Gilpin fa riferimento furono il principale strumento attraverso cui, nel XVII secolo, gli agenti governativi e imprenditoriali olandesi trasformarono la loro supremazia commerciale regionale, basata soprattutto sul controllo del commercio baltico, in una supremazia commerciale mondiale, l'espansione transnazionale del capitale delle grandi imprese americane nel corso del XX secolo costituisce un altro aspetto del «regresso» dell'egemonia statunitense verso strategie e strutture tipiche dell'egemonia olandese (vedi capp. 2 e 4).

Esiste tuttavia una differenza fondamentale tra le compagnie privilegiate del XVII e XVIII secolo da un lato, e le grandi imprese transnazionali del XX secolo dall'altro. Le compagnie privilegiate erano organizzazioni in parte statali e in parte imprenditoriali, che si specializzavano territorialmente escludendo altre organizzazioni simili. Le grandi imprese transnazionali del XX secolo, invece, sono organizzazioni esclusivamente imprenditoriali che si specializzano *funzionalmente* in particolari linee di produzione e di distribuzione, attraverso i confini di numerosi territori e giurisdizioni, in cooperazione e in concorrenza con altre organizzazioni simili.

A causa della loro specializzazione territoriale e della loro esclusività, il numero delle compagnie privilegiate di ogni nazionalità che ebbero successo fu bassissimo. In nessun momento ve ne furono più di un dozzina, e furono ancora meno quelle che ebbero davvero successo come imprese governative o come imprese imprenditoriali. Tuttavia, individualmente e collettivamente, queste compagnie svolsero un ruolo decisivo nel consolidamento e nell'espansione della dimensione territoriale e dell'esclusività del sistema europeo di stati sovrani.

A causa della loro transnazionalità e della loro specializzazione funzionale, il numero di grandi imprese transnazionali che hanno prosperato durante l'egemonia statunitense è stato incomparabilmente più alto. Una stima relativa al 1980 indica in più di 10000 il numero di grandi imprese transnazionali e in 90000 il numero delle loro affiliate estere (Stopford e Dunning, 1983, p. 3). Nei primi anni novanta, secondo altre stime, queste cifre erano salite rispettivamente a 35000 e 170000 (*The Economist*, 27 marzo 1993, p. 5, citato in Ikeda, 1993).

Lungi dal consolidare l'esclusività territoriale degli stati come «contenitori di potere», questa crescita esplosiva delle grandi imprese transnazionali è divenuta il più importante fattore di indebolimento di quella esclusività. Intorno al 1970, quando ebbe inizio la crisi dell'egemonia americana incarnata nell'ordine mondiale della guerra fredda, le grandi imprese transnazionali si erano sviluppate in un sistema di produzione, di scambio e di accumulazione su scala mondiale non sottoposto ad alcuna autorità statale e che disponeva del potere di sottoporre alle proprie «leggi» tutti i membri del sistema interstatale, inclusi gli Stati Uniti (vedi cap. 4). L'emergere di questo sistema di libera impresa – libero, cioè, dai vincoli imposti ai processi di accumulazione del capitale su scala mondiale dalla esclusività territoriale degli stati – è stato l'esito che più di ogni altro ha caratterizzato l'egemonia statunitense. Esso segna un nuovo, decisivo punto di svolta nel processo di espansione e di superamento del Sistema di Vestfalia, e potrebbe senz'altro aver avviato l'esaurimento del ruolo del moderno sistema interstatale come sede principale del potere mondiale.

Robert Reich (1993, p. 3) parla del declino dell'importanza delle economie e delle società nazionali sotto l'impatto delle «forze centrifughe dell'economia globale che lacerano i legami che uniscono i cittadini». Peter Drucker (1993, pp. 141-156) vede un costante deterioramento nel potere degli stati-nazione sotto l'impatto combinato di tre forze: il «transnazionalismo» dei trattati multilaterali e degli organismi sovrastatali, il «regionalismo» dei blocchi economici come l'Unione europea e il North American Free Trade Agreement (NAFTA); e il «tribalismo» della crescente enfasi sulla diversità e sull'identità. Quale che sia la diagnosi, la sensazione prevalente è che l'utilità e il potere degli stati-nazione si stanno riducendo:

Il principale protagonista degli affari politici internazionali degli ultimi secoli rischia non tanto di perdere semplicemente il proprio controllo o la propria integrità, quanto piuttosto di sembrare un tipo di organizzazione inadeguato a far fronte alle nuove circostanze. Per alcuni problemi, è troppo vasto per poter agire in modo efficace; per altri, è eccessivamente ristretto. Di conseguenza, molte sono oggi le pressioni in atto per un «trasferimento di autorità» sia verso l'alto che verso il basso, e per la creazione di strutture meglio in grado di rispondere alle forze del cambiamento dell'oggi e del domani (Kennedy, 1993b, pp. 173-174).

Verso un nuovo programma di ricerca

Terence Hopkins (1990, p. 141) ha suggerito che l'egemonia olandese, quella britannica e quella statunitense andrebbero interpretate come «momenti» successivi nella formazione dell'economia-mondo capitalistica: «L'egemonia olandese rese possibile un'economia-mondo capitalistica come sistema sociale storico; l'egemonia britannica ne chiarì i fondamenti e la spinse al dominio globale; l'egemonia statunitense ne incrementò il raggio d'azione, la struttura e la penetrazione, e allo stesso tempo generò i processi che ne stanno determinando la scomparsa». In questo capitolo viene proposto uno schema analogo, secondo il quale il sistema interstatale istituito sotto l'egemonia olandese si è ampliato attraverso due successive riduzioni della sovranità e dell'autonomia delle sue unità costitutive.

L'egemonia britannica ampliò il sistema includendovi gli stati coloniali emersi dalla decolonizzazione delle Americhe, ed elevando i diritti di proprietà dei cittadini al di sopra dei diritti di sovranità dei governanti. Il sistema così istituito era ancora un sistema di sovranità territoriali che si legittimavano e si escludevano a vicenda, al pari dell'originario Sistema di Vestfalia. Ma si trattava di un sistema soggetto al dominio britannico – un dominio che la Gran Bretagna era in grado di esercitare in virtù del suo controllo sull'equilibrio di potere europeo, su un ampio e denso mercato mondiale che aveva il suo centro nella stessa Gran Bretagna e su un proprio impero globale. Benché l'esercizio di questo dominio fosse perlopiù considerato nell'interesse generale degli stati membri del sistema, esso comportava una minore esclusività dei diritti di sovranità di quella effettivamente goduta nell'originario Sistema di Vestfalia.

Questo processo evolutivo di simultanea espansione e sostituzione del moderno sistema interstatale compì un nuovo passo avanti con la sua ricostituzione su basi più ampie durante l'egemonia statunitense. Quando il sistema giunse a includere gli stati non occidentali emersi dalla decolonizzazione dell'Asia e dell'Africa, non solo i diritti di proprietà, ma anche i diritti dei cittadini alla sussistenza vennero *in teoria* elevati al di sopra dei diritti di sovranità dei governanti. Inoltre, vincoli e restrizioni alla sovranità statale si concretizzarono in organismi sovrastatali – in particolare l'ONU e le organizzazioni di Bretton Woods – che, per la prima volta nell'epoca moderna, istituzionalizzarono l'idea di un governo mondiale (e, per la prima volta nella storia del mondo, l'idea di un governo mondiale che includeva l'intero globo). Con l'istituzione dell'ordine mondiale della guerra fredda, gli Stati Uniti abbandonarono la dottrina rooseveltiana di «un unico mondo», in favore della dottrina trumaniana del «mondo libero» e presero il posto delle Nazioni Unite nel governo del sistema mondiale. La scala, la portata e l'efficacia del governo del mondo da parte degli Stati Uniti, così come la concentrazione dei mezzi militari, finanziari e intellettuali impiegati a tal fine, superarono di gran lunga gli obiettivi e i mezzi dell'egemonia britannica del XIX secolo.

Il moderno sistema interstatale ha dunque acquisito le sue attuali dimensioni globali attraverso successive egemonie di crescente ampiezza, che hanno corrispondentemente ridotto l'esclusività dei diritti di sovranità realmente goduti dai suoi membri. Se questo processo dovesse continuare, solo un vero governo mondiale come quello immaginato da Roosevelt potrebbe far sì che la prossima egemonia mondiale sia territorialmente e funzionalmente più completa di quelle precedenti. Siamo dunque tornati, seguendo una strada diversa e tortuosa, a una delle questioni sollevate nell'Introduzione. La storia del capitalismo, così strettamente associata all'ascesa e all'espansione del moderno sistema interstatale, è sul punto di concludersi come conseguenza del livello di potere raggiunto nel mondo dall'Occidente durante la leadership americana?

Alcuni indizi rivelano senza dubbio che, come conseguenza della crisi egemonica degli anni settanta e ottanta, ciò rientra nel novero delle possibilità storiche. La rivitalizzazione delle organizzazioni di Bretton Woods e delle Nazioni Unite negli anni ottanta e nei primi anni novanta mostra che i gruppi dominanti americani sono ben consapevoli del fatto che persino uno stato potente come gli Stati Uniti

non possiede risorse materiali e ideologiche necessarie per esercitare funzioni minime di governo in un mondo sempre più caotico. Quanto al fatto che questi gruppi siano effettivamente disposti a rinunciare ai simboli, per non parlare della sostanza, della sovranità nazionale – una rinuncia necessaria per un'efficace azione condotta mediante organismi sovrastatali – o siano minimamente in grado di ideare e articolare un obiettivo sociale che legittimi tale azione su scala mondiale e che ne accresca dunque le possibilità di successo, si tratta di questioni del tutto diverse, cui per il momento non si può dare che una risposta negativa. Eppure, non vi è alcuna ragione per ritenere che nell'attuale transizione egemonica, così come in quelle passate, ciò che a un certo momento appare improbabile o persino impensabile, non divenga in seguito, sotto l'impatto di un crescente caos sistemico, probabile ed estremamente ragionevole.

L'altra faccia di questo processo di formazione di un governo mondiale è la crisi degli stati territoriali come efficaci strumenti di dominio. Robert Jackson ha coniato l'espressione «quasi-stati» per riferirsi a quegli stati a cui è stata riconosciuta la condizione di stati sovrani, e che sono divenuti in tal modo membri del sistema interstatale, ma che sono privi delle capacità necessarie a svolgere le funzioni di governo associate storicamente con la sovranità statale. A suo avviso, gli stati del Terzo mondo emersi dall'ondata di decolonizzazione successiva alla Seconda guerra mondiale costituiscono gli esempi più chiari di questo genere di condizione.

> Gli stati ex coloniali sono stati riconosciuti a livello internazionale e posseggono esteriormente gli stessi diritti e le stesse responsabilità di tutti gli stati sovrani: la sovranità giuridica. Allo stesso tempo, tuttavia, molti […] rivelano una sovranità effettiva limitata: le loro popolazioni non beneficiano di molti dei vantaggi tradizionalmente associati alla sovranità giuridica. […] I benefici concreti che hanno giustificato storicamente gli innegabili oneri della sovranità statale sono spesso limitati a élite abbastanza ristrette, e non sono ancora estesi a tutta la cittadinanza. […] Si tratta di stati essenzialmente giuridici. Sono ben lontani dall'essere, per così dire, completi, e la sovranità di fatto deve essere ancora in larga misura costruita. Faccio dunque riferimento a essi come a «quasi-stati» (Jackson, 1990, p. 21).

Se la condizione di quasi-sovranità indica una mancanza più o meno fondamentale di reali capacità di formazione dello stato rispetto ad aspettative teoricamente o storicamente informate, abbiamo allora a che fare con una condizione del sistema interstatale moderno assai più diffusa di quanto non supponga Jackson. Come ha sottolineato John Boli (1993, pp. 10-11), gli aspetti interni ed esterni della sovranità nazionale costituiscono essenzialmente teorie sulla legittimità dell'autorità. Società nazionali organizzate in stati sono teorizzate come il culmine dell'autorità legittima, «né subordinate alla società mondiale, né contrastate da società o organizzazioni locali». La teoria, tuttavia, «è spesso violata dai fatti».

Charles Tilly (1984a, p. 41) osserva che, alla prova dei fatti, la stessa storia della formazione degli stati in Europa presenta molti più casi di fallimento che di successo: «La sproporzione fra successo e fallimento ci pone nella scomoda situazione di trattare di esperienze per la maggior parte negative, mentre solo quelle poche riuscite sono ben documentate». Ancor più innegabile, aggiunge Ruggie (1993, p. 156) parafrasando Hendrik Spruyt, è il fatto che, «poiché le forme di dominio successive al sistema medievale e diverse dagli stati territoriali sono state sistematicamente escluse dalla riflessione, non vi è alcuna variazione fondamentale delle unità sul lato della variabile dipendente nelle teorie della costruzione dello stato».

L'idea di Jackson dei quasi-stati riposa quindi su una teoria della sovranità basata su un numero ridotto di esperienze storiche «di successo» di formazione dello stato; in esse lo stesso «successo» ha finito con l'essere valutato esclusivamente nei termini delle capacità di creare uno stato-nazione territoriale autosufficiente, invece che nei termini delle effettive capacità di esercitare l'autorità nel sistema mondiale nel suo insieme. Questa duplice distorsione è bene illustrata dal ruolo eccessivo svolto dalla Francia nella determinazione dei criteri della sovranità, criteri in base ai quali è stata valutata la «completezza» delle altre esperienze di formazione dello stato. Nel XVII e nel XVIII secolo la Francia era

senza dubbio l'organizzazione territorialista di maggior «successo» in Europa per quanto riguardava la costruzione dello stato-nazione. In quanto tale, essa divenne un modello da imitare per altre organizzazioni territorialiste, e un modello da studiare per gli storici politici. In base ai criteri reali o immaginari di formazione degli stati-nazione fissati dalla Francia, le Province Unite possono essere considerate, per tutta la loro breve vita di soli due secoli, un quasi-stato. In effetti esse non divennero mai un vero e proprio stato-nazione. Eppure, per quanto riguarda la formazione del moderno *sistema* interstatale – in quanto distinto dalla formazione di una delle più potenti unità costitutive del sistema – il ruolo svolto dal labile stato olandese è stato incomparabilmente maggiore di quello svolto dalla Francia, «modello» di stato-nazione. Come vedremo, considerazioni analoghe si applicano all'esperienza – fortemente sopravvalutata – di formazione di una città-stato a Venezia rispetto all'esperienza di formazione del sistema mondiale della quasi-città-stato genovese.

La questione non è esclusivamente di interesse storiografico. Come è stato osservato nell'Introduzione, rispetto agli standard reali o immaginari fissati nel corso dell'ultimo secolo dagli Stati Uniti per quanto concerne la formazione dello stato, per non parlare della conduzione della guerra, gli stati dell'emergente arcipelago capitalistico dell'Est e del Sudest asiatico sono tutti in varia misura quasi-stati. Tra le «isole» dell'arcipelago solo la più grande, il Giappone, è uno stato-nazione nel vero senso del termine, e per di più di grande successo. Ma anche il Giappone è ancora, nel sistema mondiale nel suo insieme, un protettorato militare americano. Anche le due «isole» di dimensioni intermedie, la Corea del Sud e Taiwan, sono protettorati militari americani. Inoltre, nessuna di esse è uno stato-nazione in senso pieno: la Corea del Sud vive nella speranza o nel timore costanti di ricongiungersi alla sua metà settentrionale, e Taiwan nella speranza o nel timore costanti di diventare padrone o servitore della Cina continentale. Infine, le due «isole» più piccole ma non meno importanti, Singapore e Hong Kong, sono città-stato che combinano tecnologie e architetture ultramoderne e un capitalismo politico che richiama alla mente le città-stato del Rinascimento: le funzioni di *entrepôt* commerciale-industriale esercitate da Singapore la fanno somigliare a Venezia, e le funzioni di *entrepôt* commerciale-industriale esercitate da Hong Kong la rendono simile a Genova.

Una combinazione differente ma egualmente sorprendente di caratteristiche ultramoderne e della prima età moderna è presente nei quasi-stati sui quali Robert Jackson ha concentrato la sua attenzione.

> In regioni del Terzo mondo come l'Africa e l'Asia meridionale, uno studioso di storia dell'Occidente non può fare a meno di osservare apparenti disgiunzioni tra l'esistenza di eserciti sul tipo di quelli occidentali del XX secolo, da un lato, e il prevalere di politiche militari che riportano alla mente il Rinascimento, dall'altro; tra l'apparato di governo rappresentativo e l'uso arbitrario del potere statale contro i cittadini; tra l'insediamento di burocrazie indiscutibilmente convenzionali e il diffuso uso degli organismi governativi per un profitto individuale. Negli stati usciti di recente dal dominio coloniale queste disgiunzioni sono più visibili che nel resto del Terzo mondo (Tilly, 1990, p. 204).

Il riemergere di forme di politica militare proprie della prima età moderna in un mondo ultramoderno o postmoderno non è confinato alle regioni del Terzo mondo sbarazzatesi di recente dal dominio coloniale. Ben prima che il Secondo mondo dei regimi comunisti si disintegrasse in una moltitudine di etnonazioni di fatto o potenzialmente in guerra l'una contro l'altra, un rapporto del RAND sottolineava la tendenza a tornare a modelli di guerra caratteristici della prima età moderna.

> Le modalità della guerra dell'ultimo quarto del XX secolo potrebbero finire col somigliare a quelle del Rinascimento italiano o degli inizi del XVII secolo – prima dell'emergere di eserciti nazionali e di guerre più organizzate con conflitti armati continui e sporadici, privi di chiari confini temporali e spaziali, intrapresi a diversi livelli da un'ampia schiera di forze nazionali e subnazionali (Jenkins, 1983, p. 17).

Questa rinascita di modelli di formazione dello stato e di conduzione della guerra propri della prima età moderna, al termine di un processo di espansione del moderno sistema interstatale della durata di trecento anni, è stata accompagnata da un'ondata di sfide all'autorità statale che ha pochi precedenti

nella storia moderna. Nell'osservare questa tendenza, James Rosenau (1990, pp. 4-5) si è chiesto «se questi sviluppi, che si susseguono così velocemente, non costituiscano le prime avvisaglie di svolte storiche nelle quali le dinamiche di continuità e cambiamento diano luogo a nuove forme di tensione che, a loro volta, alterano le strutture fondamentali della politica mondiale». A suo avviso, dunque, la vita del pianeta potrebbe essere entrata in un periodo di «turbolenza» come non si era più verificato da quando mutamenti fondamentali in tutte le dimensioni della politica mondiale culminarono nel trattato di Vestfalia del 1648.

La «turbolenza» di Rosenau corrisponde grosso modo al caos sistemico che, nel nostro schema interpretativo, costituisce una condizione ricorrente del moderno sistema interstatale. Una condizione di caos sistemico/turbolenza era largamente visibile alle origini del sistema. Ma essa si è ripresentata due volte, sia come sintomo del crollo del sistema istituito nel corso di un'egemonia, sia come elemento cruciale nella ricostituzione del sistema sotto una nuova egemonia.

Il crescente caos sistemico/turbolenza degli anni settanta e ottanta si adatta bene a questo modello di ritorni periodici. Esso può essere considerato come il segno del crollo del sistema istituito durante l'egemonia statunitense, e può essere pensato come componente essenziale di una possibile, ma tutt'altro che certa, futura ricostituzione del sistema su nuove basi. Tuttavia, il riemergere, nel mezzo di attacchi all'autorità statale di dimensioni e portata senza precedenti, di modelli di formazione dello stato e di conduzione della guerra propri della prima età moderna suggerisce che l'attuale condizione di caos sistemico/turbolenza possa in realtà essere in qualche modo diversa dalle precedenti manifestazioni del fenomeno. È come se il moderno sistema di dominio, dopo essersi esteso spazialmente e funzionalmente fin dove possibile, non abbia altro luogo dove andare se non «in avanti», verso un sistema di dominio completamente nuovo, o «all'indietro», verso modelli di formazione dello stato o di conduzione della guerra propri della prima età moderna o addirittura premoderna.

Il sistema sembra muoversi «in avanti» e «all'indietro» allo stesso tempo. Questo duplice movimento è sempre stato una caratteristica fondamentale del sistema mondiale moderno. Nel nostro schema, i «vecchi regimi» non si limitano a «persistere», come avviene invece nella descrizione fornita da Arno Mayer (1994) di quella che abbiamo considerato l'epoca dell'egemonia inglese. Essi si sono invece ripetutamente riproposti non appena l'egemonia che li ha rimpiazzati è stata a sua volta sostituita da una nuova egemonia. Dunque, l'egemonia britannica ricostituì il moderno sistema di dominio su basi spaziali e sociali più ampie, facendo rivivere in forme nuove e più complesse aspetti del governo imperiale sostituito durante l'egemonia olandese. E, a sua volta, l'egemonia statunitense ricostituì il sistema su basi spaziali e sociali più ampie, facendo rivivere in forme nuove e più complesse aspetti del capitalismo manageriale rimpiazzato durante l'egemonia britannica.

Questo duplice movimento, in avanti e all'indietro nello stesso tempo, sembra caratterizzare anche l'attuale congiuntura. La differenza rispetto ai precedenti periodi di transizione egemonica sta nel fatto che le dimensioni e la complessità del sistema mondiale moderno sono già divenute tanto grandi da lasciare poco spazio a ulteriori incrementi. Il duplice movimento e la turbolenza che lo accompagna potrebbero dunque essere sul punto di produrre non una nuova ricostituzione su basi più ampie del sistema di dominio moderno, ma la sua metamorfosi in un sistema completamente differente, capace di rivitalizzare ora l'uno ora l'altro aspetto dei modi di governo della prima età moderna o delle epoche premoderne.

Nello stesso senso, John Ruggie (1993) ha affermato che l'aspetto più importante e caratteristico del moderno sistema di dominio è stato la differenziazione della sua collettività di sudditi in spazi territoriali di dominio legittimo separati, definiti e mutuamente esclusivi. Sebbene le forme concrete e le traiettorie individuali degli stati costituiti per effetto di questa differenziazione siano variate nel corso del tempo, dal XVII secolo fino a oggi il loro «genere» è stato chiaramente distinguibile. Oggi, tuttavia, questa forma di territorialità come base per l'organizzazione della vita politica sembra essere superata

da uno spazio funzionale e non territoriale cresciuto all'interno del moderno sistema di dominio, ma che costituisce una negazione istituzionale dell'esclusività territoriale di quel sistema.

Tra i principali aspetti di questa implosione Ruggie menziona l'idea di Fredric Jameson (1984) di un «iperspazio postmoderno» che risulta dall'«internalizzazione» delle relazioni internazionali nelle stesse forme istituzionali del capitalismo. Benché incerto a proposito di ciò che Jameson intende esattamente con il termine «iperspazio», Ruggie lo trova utile per indicare la tendenza per mezzo della quale «legami microeconomici transnazionalizzati […] hanno creato una "regione" non territoriale nell'economia mondiale – uno spazio-di-flussi decentrato e tuttavia integrato, che opera in tempo reale, e che esiste a fianco degli spazi-di-luoghi che chiamiamo economie nazionali».

> Questi spazi-di-luoghi convenzionali seguitano a dedicarsi a relazioni economiche esterne reciproche – che continuiamo a definire con i termini di commercio, investimento estero, o simili – mediate con più o meno efficacia dallo stato. Nella regione economica globale non territoriale, tuttavia, le distinzioni convenzionali tra interno ed esterno sono estremamente problematiche, e ciascuno stato non è altro che un vincolo ai calcoli strategici globali delle grandi imprese (Ruggie, 1993, p. 172).

Ciò corrisponde alla nostra precedente affermazione secondo cui la crescita esplosiva del numero delle grandi imprese transnazionali e delle transazioni al loro interno e tra di loro, è divenuta il fattore più determinante nel dissolvimento del ruolo del moderno sistema di stati territoriali come luogo del potere mondiale. Tuttavia, come sottolinea Ruggie, l'originalità dell'«iperspazio postmoderno» può facilmente essere esagerata, a causa delle insufficienze delle nostre abitudini percettive. Queste abitudini si sono formate negli spazi-di-luoghi convenzionali e sono del tutto inadeguate a descrivere, e tanto più a spiegare, lo sviluppo del singolo spazio-di-flussi generato dall'«internalizzazione» delle relazioni internazionali nelle strutture organizzative del capitalismo mondiale. Data questa inadeguatezza, gli spazi-di-flussi non territoriali potrebbero essere esistiti inosservati accanto agli spazi-di-luoghi nazionali nel corso di tutta la storia del sistema mondiale moderno.

Ruggie (1993, pp. 154-155 e 173) accenna in particolare alla somiglianza esistente tra l'odierno rapporto tra economia transnazionale e giurisdizioni nazionali, e il rapporto tra autorità giuridiche medievali e fiere commerciali. I signori locali erano in grado di revocare in qualsiasi momento il diritto a tenere una fiera nei loro territori. Ma non avevano alcun interesse a farlo poiché le fiere erano una fonte di entrate e di servizi finanziari (in particolare il cambio di valute) che altri signori sarebbero stati ben lieti di accogliere nei propri domini. In questo modo le fiere prosperarono, e per quanto non fossero sostituti delle istituzioni del potere feudale, ne fiaccarono infine la vitalità.

> La nuova ricchezza che produssero, i nuovi strumenti delle transazioni economiche che generarono, il nuovo ethos del commercio che diffusero, i nuovi accordi sulle modalità di regolazione che richiesero, l'espansione degli orizzonti cognitivi che imposero, tutto contribuì a indebolire i legami personalistici e i modi di pensare sui quali posava l'autorità feudale.

In modo analogo, come sostiene Kenneth Waltz (1979), le odierne grandi imprese transnazionali non possono sostituire le istituzioni governative del moderno sistema di dominio. Eppure, esse potrebbero contribuire alla loro scomparsa attraverso i nuovi comportamenti che generano e gli originali costrutti spazio-temporali che incarnano. Tutto questo era implicito nella tesi di Richard Barnet e Ronald Müller (1974, pp. 15-16) secondo cui «i dirigenti delle grandi imprese globali stanno cercando di mettere in pratica una teoria dell'organizzazione umana che modificherà profondamente il sistema di stati-nazione intorno al quale la società si è organizzata per oltre 400 anni. Ciò che in sostanza essi stanno chiedendo è il diritto di trascendere lo stato-nazione e, nel frattempo, di trasformarlo». A sostegno di questa tesi essi citano un'affermazione di Carl A. Gerstacher, presidente della Dow Chemical, che sarebbe poi diventata un *locus classicus* della letteratura sulle grandi imprese transnazionali.

> Ho sognato a lungo di acquistare un'isola che non fosse di proprietà di alcuna nazione […] e di stabilire, sul suolo davvero neutrale di quest'isola, la sede centrale mondiale della Dow, esente da obblighi nei confronti di qualunque nazione o società. Se ci

> trovassimo sul suolo davvero neutrale di quest'isola, potremmo allora realmente operare negli Stati Uniti come cittadini americani, in Giappone come cittadini giapponesi, e in Brasile come brasiliani, invece di essere governati innanzi tutto dalle leggi degli Stati Uniti. […] Saremmo persino in grado di ricompensare generosamente gli abitanti del luogo perché si trasferiscano altrove (citato in Barnet e Miller, 1974, p. 16).

Curiosamente, questo sogno di una non territorialità assoluta evoca il sistema di «fiere senza luogo» realizzato dalla diaspora capitalistica genovese quattrocento anni fa. A differenza delle fiere medievali, queste fiere erano strettamente controllate da un gruppo ristretto di mercanti banchieri, che le tenevano dove preferivano fino a quando si stabilirono sul terreno davvero neutrale di Piacenza. «È stato inventato da' Genovesi un nuovo cambio, ch'essi chiamano per le fiere di Bisenzone, ove da principio si andava; ora si vanno a fare in Savoja, in Piemonte, in Lombardia, a Trento, alle porte di Genova, e ovunque voglion essi; talché assai meglio *Utopie*, cioè fiere senza luogo s'avriano da chiamare» (citato in Boyer-Xambeau, Deleplace e Gilard, 1991, p. 123).

La verità è che le fiere genovesi erano una utopia solo se considerate dal punto di vista degli spazi-di-luoghi delle città-stato in declino e degli stati-nazione emergenti. Dal punto di vista dello spazio-di-flussi delle diaspore capitalistiche, al contrario, esse erano un potente strumento di controllo dell'intero sistema europeo di pagamenti tra gli stati. I flussi di merci e i mezzi di pagamento «esterni» agli stati in declino e a quelli emergenti erano, in realtà, «interni» alla rete non territoriale del commercio di lunga distanza e dell'alta finanza controllata e gestita dall'élite mercantile genovese mediante il sistema delle fiere di Bisenzone (vedi cap. 2).

Come nei sistemi di dominio basati sulla parentela studiati dagli antropologi, per parafrasare Ruggie (1993, p. 149), la rete di intermediazione commerciale e finanziaria controllata dall'élite mercantile genovese *occupava* dei luoghi, ma non era *definita* dai luoghi che occupava. Mercati come Anversa, Siviglia e le fiere mobili di Bisenzone erano tutti altrettanto fondamentali della stessa Genova nell'organizzazione dello spazio-di-flussi attraverso cui la diaspora di mercanti banchieri genovesi controllava il sistema europeo di pagamenti tra gli stati. Ma nessuno di questi luoghi – inclusa Genova – definiva da solo il sistema di accumulazione genovese. Il sistema era invece definito dai flussi di metalli preziosi, di lettere di cambio, di contratti con il governo imperiale della Spagna e di eccedenze monetarie che univano questi luoghi l'uno all'altro. Se l'equivalente «premoderno» del sistema genovese di accumulazione è costituito dai sistemi di dominio basati sulla parentela, il suo equivalente «postmoderno» più stretto è il mercato dell'eurodollaro, una notevole caratteristica del quale, secondo Roy Harrod (1982, p. 331), «è che non ha uffici centrali o edifici propri. […] Materialmente consiste soltanto di una rete di telefoni e di telescriventi disseminate per il mondo, telefoni che possono essere utilizzati anche per scopi diversi dagli scambi in eurodollari». Il sistema genovese non aveva a sua disposizione alcun moderno mezzo di comunicazione. Fisicamente, tuttavia, esso era costituito, come l'odierno mercato dell'eurodollaro, da una semplice rete di comunicazioni che poteva essere utilizzata per scopi diversi dal cambio di valute.

I genovesi non furono i soli a controllare reti non territoriali di questo genere. Lo stesso facevano le «nazioni» fiorentina, lucchese, tedesca e inglese – come erano chiamate nel XVI secolo le comunità di mercanti banchieri residenti all'estero. Nella seconda metà del XVI secolo, tuttavia, la «nazione» genovese emerse di gran lunga come la più potente tra di esse. Nel 1617, Suárez de Figueroa si spinse ad affermare che la Spagna e il Portogallo erano divenute «le Indie dei genovesi» (citato in Elliott, 1970, p. 96). L'iperbole conteneva un importante elemento di verità. Come vedremo in dettaglio nel prossimo capitolo, nel mezzo secolo circa che precede il 1617 la «mano invisibile» del capitale genovese, operante attraverso il triangolo-di-flussi che univa l'una all'altra Siviglia, Anversa e Bisenzone, era riuscita a trasformare gli obiettivi di potere della Spagna imperiale, così come gli obiettivi industriali di Venezia, vecchia rivale di Genova e città-stato «modello», in motori della propria valorizzazione.

Questa potente rete non territoriale di accumulazione del capitale era dotata di una struttura e di un orientamento essenzialmente capitalistici. Secondo Braudel (1981-82, vol. III, p. 113), l'approccio genovese al capitalismo «[era] molto più modern[o] di [quello di] Venezia», e Genova come città-stato «forse trae[va] da questa stessa posizione avanzata una certa vulnerabilità». Se Venezia fu il prototipo di tutti i successivi stati capitalistici, come abbiamo sostenuto in questo capitolo, la diaspora dei mercanti banchieri genovesi fu il prototipo di tutti i successivi sistemi non territoriali di accumulazione del capitale su scala mondiale.

> Per tre quarti di secolo l'esperienza genovese ha permesso ai mercanti banchieri locali, che maneggiavano i capitali e il credito, di essere gli arbitri dei pagamenti e delle operazioni finanziarie europee. Tale esperienza […] è certamente il più curioso esempio di polarizzazione e di concentrazione che abbia offerto finora la storia dell'economia-mondo europea, in quanto ruota intorno a un punto pressoché inconsistente. Il perno dell'insieme non è infatti Genova, ma un pugno di banchieri-finanzieri (oggi si direbbe una società multinazionale). E questo non è che uno dei paradossi di quella strana città, tanto svantaggiata e tuttavia, prima e dopo il «suo» secolo, tesa a puntare ai vertici della vita internazionale degli affari. Una città che, a mio giudizio, è sempre stata a misura del suo tempo, la città capitalista per eccellenza (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 141).

Qui come altrove, il linguaggio e le esitazioni di Braudel tradiscono le difficoltà implicite nello svelare un potere capitalistico che *non* è «contenuto» in uno stato inteso nell'accezione di Giddens, ma che racchiude un sistema di stati. Queste difficoltà sono radicate nella distorsione propria del nostro apparato concettuale in favore dello spazio-di-luoghi che definisce il processo di formazione degli stati, e contro lo spazio-di-flussi del capitale che definisce il processo di accumulazione del capitale. Eppure, storicamente, il capitalismo come sistema mondiale di accumulazione e di dominio si è sviluppato simultaneamente in entrambi gli spazi. Nello spazio-di-luoghi – come afferma Braudel in un brano citato nell'Introduzione – esso trionfò identificandosi con particolari stati. Nello spazio-di-flussi, al contrario, esso trionfò non identificandosi con nessuno stato in particolare, ma costruendo organizzazioni imprenditoriali non territoriali di dimensioni mondiali.

Questo sviluppo simultaneo in direzioni opposte ha dato origine a due genealogie del capitalismo moderno strettamente connesse eppure distinte. Nella genealogia delineata in questo capitolo, il capitalismo moderno ha origine nel prototipo dello stato capitalistico dominante di ogni epoca successiva: la città-stato veneziana. Nella genealogia che esamineremo nel resto del libro, il capitalismo moderno ha origine nel prototipo dell'organizzazione imprenditoriale non territoriale mondiale dominante di ogni epoca successiva: la «nazione» genovese all'estero. La prima genealogia descrive lo sviluppo del capitalismo come una successione di egemonie mondiali. La seconda genealogia descrive quello stesso sviluppo come una successione di cicli sistemici di accumulazione.

2. L’ascesa del capitale

Gli antecedenti dei cicli sistemici di accumulazione

L'emergere del sistema contemporaneo di libera impresa come struttura dominante dell'economia-mondo capitalistica costituisce lo stadio più recente di un processo di differenziazione tra imprese e stati durato sei secoli. Seguendo Frederic Lane, possiamo distinguere questi due tipi di organizzazione sulla base dei loro obiettivi, dei metodi impiegati e delle conseguenze sociali. Gli stati sono organizzazioni orientate al potere che fanno uso della guerra, delle forze di polizia e dell'amministrazione della giustizia, con l'aggiunta di appelli ai princìpi morali, come mezzi caratteristici per conseguire i loro obiettivi, e che danno vita a sistemi di diritto e di fedeltà. Le imprese, al contrario, sono organizzazioni orientate al profitto, impegnate abitualmente in attività di compravendita, e che danno vita a sistemi di produzione e distribuzione (Lane, 1979, p. 38).

> Esaminando le organizzazioni realmente esistenti nel mondo occidentale intorno al 1900 non è troppo difficile classificarle o come stati o come imprese. Ma se esaminiamo l'espansione oceanica del XV e del XVI secolo, troviamo che non è possibile classificare in questo modo le organizzazioni inizialmente coinvolte. Sia che consideriamo moventi, i metodi, o le conseguenze, scopriamo che le principali imprese innovatrici combinano generalmente caratteristiche statali e caratteristiche imprenditoriali (Lane, 1979, pp. 38-39).

Come vedremo, le imprese che assunsero il comando dell'espansione oceanica del XV e del XVI secolo mostravano già una notevole specializzazione nell'esercizio di funzioni statali o imprenditoriali, e intorno al 1900 la differenziazione fra organizzazioni governative e organizzazioni imprenditoriali non era così completa come le considerazioni di Lane sembrano implicare. Tuttavia, l'osservazione di Lane coglie la spinta fondamentale dell'evoluzione dell'economia-mondo capitalistica dalle sue origini nell'Europa del tardo Medioevo fino a oggi.

Inizialmente, le reti dell'accumulazione di capitale erano completamente incorporate nelle reti del potere, e subordinate a esse. In queste circostanze, il successo nel perseguimento del profitto richiedeva che le organizzazioni economiche coincidessero con potenti stati, come è testimoniato dall'esperienza delle oligarchie capitalistiche dell'Italia settentrionale, che erano leader non solo nei processi di accumulazione del capitale, ma anche nei processi di formazione dello stato e di conduzione della guerra. Tuttavia, quando le reti di accumulazione si estesero fino a comprendere l'intero globo, divennero sempre più autonome dalle reti del potere, e in grado di dominarle. Ne è scaturita una situazione nella quale, per perseguire con successo il potere, i governi debbono essere leader non solo nei processi di formazione statale e nella conduzione della guerra, ma anche nei processi di accumulazione di capitale.

La trasformazione dell'economia-mondo capitalistica da sistema nel quale le reti di accumulazione erano completamente incorporate e subordinate alle reti del potere a sistema nel quale le reti del potere sono completamente incorporate e subordinate alle reti di accumulazione, è proceduta attraverso una serie di cicli sistemici di accumulazione, ciascuno dei quali composto da una fase di espansione materiale (D-M) seguita da una fase di espansione finanziaria (M-D'). Come abbiamo visto nell'Introduzione, l'idea di una successione di cicli sistemici di accumulazione deriva dalla osservazione di Braudel che tutte le principali espansioni commerciali dell'economia-mondo capitalistica hanno annunciato la loro «maturità» raggiungendo lo stadio dell'espansione finanziaria. Con Braudel, identifichiamo l'inizio delle espansioni finanziarie con il momento in cui gli agenti imprenditoriali dominanti della precedente espansione commerciale spostano le loro energie e le loro risorse dalle attività commerciali a quelle finanziarie. E, come Braudel, consideriamo il ricorrere periodico di questo tipo di espansione finanziaria come la principale espressione di unità della storia del capitalismo dal tardo Medioevo sino ai nostri giorni. A differenza di Braudel, tuttavia, concepiamo esplicitamente le espansioni finanziarie come lunghi periodi di fondamentale trasformazione dell'agente

e della struttura dei processi di accumulazione di capitale su scala mondiale.

Da questo punto di vista, i nostri cicli sistemici di accumulazione ricordano gli stadi dello sviluppo capitalistico di Henri Pirenne. Nell'esaminare la storia sociale del capitalismo lungo un migliaio di anni, dai suoi primissimi albori nell'Europa medievale fino agli inizi del XX secolo, Pirenne osserva che, per ciascuno dei periodi in cui questa storia può essere suddivisa, vi è una particolare e distinta classe di capitalisti. In altre parole,

> il gruppo dei capitalisti di una data epoca non ha origine dal gruppo dei capitalisti dell'epoca precedente. In effetti, a ogni mutamento dell'organizzazione del sistema economico corrisponde una frattura nella continuità della classe dei capitalisti, quasi che i capitalisti attivi fino a quel momento si riconoscano incapaci di adattarsi alle condizioni determinate da bisogni fino ad allora sconosciuti, che richiedono strumenti non ancora sperimentati. Essi si ritirano allora dalla lotta e diventano una specie di aristocrazia, che se pure ha un suo ruolo, lo svolge soltanto in modo passivo (Pirenne, 1974, p. 129).

Il loro posto nel promuovere un'ulteriore espansione è rilevato da una nuova classe di capitalisti «che si lasciano sospingere dai venti e sanno come manovrare le vele e sfruttarli, fino al giorno in cui a loro volta cedono e vengono superati da nuovi navigatori dotati di energie fresche e nuove rotte».

> In breve, non si può sostenere la tesi che attraverso i secoli un'unica classe di capitalisti sia rimasta a esercitare la sua funzione, come risultato di un continuo sviluppo e adattamento alle mutate circostanze: al contrario, ci sono tante classi di capitalisti quante sono le epoche della storia economica. E la storia economica non si presenta all'occhio dell'osservatore come un piano inclinato, ma piuttosto come un scala, in cui a ogni scalino ci si innalza bruscamente rispetto a quello precedente. Non ci troviamo in presenza di un'ascesa dolce e regolare, ma di una successione di spinte verso l'alto (Pirenne, 1974, pp. 129-130).

In effetti, anche i nostri successivi cicli sistemici di accumulazione costituiscono «una successione di spinte verso l'alto», ciascuna delle quali è il risultato delle attività di un particolare complesso di agenzie governative e imprenditoriali dotato della capacità di spingere l'espansione dell'economia-mondo capitalistica un passo più in là di quanto non avessero potuto o voluto fare coloro che avevano promosso e organizzato la precedente espansione. Ciascun passo in avanti implica un cambio della guardia nelle posizioni di comando dell'economia-mondo capitalistica e una concomitante «rivoluzione organizzativa» nei processi di accumulazione del capitale: un cambio della guardia e una rivoluzione organizzativa che, storicamente, sono sempre avvenuti durante le fasi di espansione finanziaria. Le espansioni finanziarie sono dunque considerate come l'annuncio non solo della maturità di un particolare stadio di sviluppo dell'economia-mondo capitalistica, ma anche dell'inizio di un nuovo stadio.

Il punto di partenza della nostra serie di cicli sistemici di accumulazione, che sarà considerato come il «punto zero» nello sviluppo del capitalismo come sistema mondiale, è dunque l'espansione finanziaria che decollò al *termine* dell'espansione commerciale del XIII secolo e degli inizi del XIV. Come ha mostrato Janet Abu-Lughod (1989), questa espansione commerciale interessò un gruppo di località (in gran parte città) di tutta l'Eurasia e di parte dell'Africa. Nessun singolo agente o complesso organico di agenti può essere considerato come il promotore o l'organizzatore di questa espansione. Le città-stato dell'Italia settentrionale, che furono tra i principali beneficiari dell'espansione commerciale e che divennero leader della successiva espansione finanziaria dell'economia-mondo europea, svolsero un ruolo cruciale nella creazione di legami regionali nella catena transcontinentale di transazioni che si stendeva dall'Inghilterra alla Cina. Ma queste città-stato non possono essere considerate, né individualmente né collettivamente, le promotrici e le organizzatrici dell'espansione commerciale transcontinentale che fece la loro fortuna. Sotto questo aspetto, il loro ruolo fu importante ma secondario, sia in senso assoluto sia rispetto a quello di altre organizzazioni, in primo luogo l'impero mongolo (Abu-Lughod, 1989, cap. 5; Barfield, 1989 sull'impatto dell'ascesa e della scomparsa dell'impero mongolo sul sistema commerciale eurasiatico).

Poiché i cicli sistemici di accumulazione, come sono qui definiti, sono costituiti da una fase di

espansione materiale seguita da una fase di espansione finanziaria promossa e organizzata dallo *stesso* agente o dallo stesso gruppo di agenti, l'espansione commerciale della fine del XIII e degli inizi del XIV secolo e l'espansione finanziaria che seguì non possono essere considerate costitutive di un ciclo sistemico di accumulazione. Ciò nondimeno, fu nel corso di questa espansione finanziaria che si formarono gli agenti del primo ciclo sistemico di accumulazione e si prefigurarono le principali caratteristiche di tutte le successive espansioni finanziarie. Né le origini né la struttura dei cicli sistemici di accumulazione possono essere pienamente comprese senza un'indagine preliminare sulle forze all'opera nell'espansione finanziaria della fine del XIV e degli inizi del XV secolo.

La caratteristica più importante di questo periodo – così come di tutte le fasi conclusive dei cicli sistemici di accumulazione – fu un'improvvisa intensificazione della concorrenza intercapitalistica. In nessun luogo questa intensificazione fu più evidente dell'enclave capitalistica dell'Italia settentrionale, che divenne la sede principale dell'espansione finanziaria. Durante la precedente espansione commerciale i rapporti tra i centri di accumulazione di quella enclave – cioè le città-stato – erano stati essenzialmente cooperativi. Questa cooperazione si basava soprattutto su una divisione del lavoro tra le attività commerciali-industriali delle città-stato. Anche le «quattro grandi» occupavano, all'interno del sistema commerciale, nicchie di mercato nettamente separate. Sia Firenze sia Milano erano impegnate nella manifattura e nel commercio via terra con l'Europa nordoccidentale; ma se Firenze era specializzata nell'industria tessile, Milano lo era in quella metallurgica. Venezia e Genova erano entrambe dedite al commercio marittimo con l'Oriente; ma mentre Venezia era specializzata in transazioni con il circuito dell'Asia meridionale basato sul commercio delle spezie, Genova era specializzata in transazioni con il circuito dell'Asia centrale basato sul commercio della seta.

Questa differenziazione strutturale tra le attività commerciali delle città-stato evitò che le loro rispettive espansioni commerciali si ostacolassero a vicenda. Ma non solo. Quel che più conta, essa creò solidi legami di complementarità tra le attività delle varie città-stato, rendendo in tal modo il successo di ciascun centro dipendente dal successo di tutti gli altri. Come ha rimarcato John Hicks nella sua descrizione teorica di ciò che egli definisce l'«economia mercantile […] nella sua prima forma, quando si concreta in un sistema di città-stato», nel commercio, come nell'industria, vi sono naturali tendenze ai rendimenti crescenti grazie al fatto che una grande quantità di scambi poteva essere meglio organizzata di una piccola, così da ridurne i costi. In parte queste economie sono «interne» al singolo centro commerciale o alla singola impresa, nel senso che possono essere ricondotte alle dimensioni maggiori delle loro attività. In parte, tuttavia, corrispondono a quelle che Alfred Marshall ha chiamato «economie esterne», vale a dire economie dovute al fatto che il singolo centro commerciale o la singola impresa traggono vantaggio «dall'esser parte di un più ampio aggregato» (Hicks, 1971, pp. 55 e 65).

In un sistema di città-stato, «un più ampio aggregato» significa un numero e una varietà maggiori di centri commerciali politicamente autonomi. A mano a mano che il numero e la varietà di questi centri aumenta, la gamma di merci che ciascuno di essi può mobilitare per espandere il commercio all'interno della propria nicchia di mercato specializzata diviene più diversificata; oppure diviene possibile ottenere la stessa gamma con costi inferiori a tutto vantaggio del profitto. Ancora più importante, sostiene Hicks, è ridurre i rischi delle operazioni.

> Ogni commerciante opera in un ambiente di cui ha adeguata conoscenza soltanto per quel che concerne le parti che sono «più vicine»; ha una conoscenza molto più approssimativa di parti che possono riguardarlo intimamente, sebbene siano «più lontane». Sarà sempre conveniente per lui trovare i modi di ridurre i rischi che derivano dalla sua imperfetta conoscenza, o direttamente accrescendo la conoscenza stessa, o indirettamente escogitando difese, talché le cose che emergono dall'ignoto possano (probabilmente) danneggiarlo di meno. L'evoluzione delle istituzioni dell'economia mercantile è in larga parte legata alla ricerca dei mezzi per ridurre i rischi (Hicks, 1971, pp. 56-57).

Hicks prosegue affermando che «quanto più ampio è il numero dei commercianti che sono in rapporti reciproci, tanto più agevole sarà l'acquisizione di informazioni; e, cosa ancora più importante, tanto più

agevole sarà trasferire i rischi – rischi che sorgono per il singolo commerciante dalla sua mancanza di conoscenze sulle spalle di coloro che da questo punto di vista sono forniti di maggiori conoscenze, o possono ritenere conveniente diventarlo» (Hicks, 1971, p. 57). Le considerazioni di Hicks sui «commercianti» valgono anche per i centri commerciali, e in realtà fanno riferimento principalmente a essi. Possono esservi dunque pochi dubbi sul fatto che la specializzazione delle città-stato dell'Italia settentrionale in circuiti commerciali connessi ma spazialmente e funzionalmente separati aumentò enormemente la loro conoscenza collettiva dell'economia-mondo nella quale operavano, e ridusse in tal modo i rischi derivanti dal fare affari in un ambiente essenzialmente insicuro o persino ostile.

In breve, la prosperità dell'enclave capitalistica dell'Italia settentrionale durante l'espansione commerciale paneurasiatica del XIII e degli inizi del XIV secolo fu basata sulla proliferazione, al suo interno, di centri commerciali e di accumulazione politicamente autonomi, e su una divisione del lavoro tra questi centri che riduceva i costi e i rischi delle loro attività. Finché l'espansione commerciale si mantenne nella sua fase ascendente, l'intensificazione delle pressioni concorrenziali inerente a questa proliferazione dei centri non fu altro che una potenzialità. I nuovi arrivati potevano trovare un'abbondanza di nicchie di mercato «vuote», o che i centri tradizionali erano desiderosi di abbandonare. E a mano a mano che occupavano queste nicchie e vi si specializzavano, essi rendevano possibile per i centri tradizionali ridurre i costi e i rischi delle operazioni mediante un'espansione maggiormente specializzata delle proprie attività. Ma anche quando i vecchi e i nuovi centri operavano nello stesso genere di attività, e sembravano dunque trovarsi direttamente in concorrenza l'uno con l'altro, in realtà essi cooperavano nel creare un volume di scambi sufficientemente grande da consentire l'apertura di nuove fonti di approvvigionamento – o di nuovi sbocchi per la distribuzione della produzione – ma troppo grande per poter essere organizzato efficientemente da un numero inferiore di unità.

Nella misura in cui questi centri erano in reale reciproca concorrenza nell'approvvigionamento di alcuni fattori produttivi e nella distribuzione di alcuni prodotti finali, questa concorrenza, per parafrasare Marx (1978, libro terzo, p. 355), regolava i rapporti tra i membri di «un'attiva fratellanza» di centri capitalisti in modo da rendere la quota dei profitti totali spettante a ciascun centro più o meno proporzionale al contributo da esso dato all'espansione globale del commercio. Ma non appena emergeva una rilevante e duratura sproporzione tra la massa del capitale che cercava investimento nel commercio, da un lato, e il capitale che poteva essere investito in tal modo senza generare una drastica riduzione nei profitti, dall'altro, la competizione tra i centri si trasformava in «una lotta tra fratelli nemici». Quando emergeva una tale sproporzione, non si trattava più di distribuire i profitti ma di dividere le perdite. Di conseguenza, l'antagonismo tra l'interesse di ciascun centro e l'interesse collettivo dell'insieme costituito da tutti i centri affiorò, e trasformò la competizione in una concorrenza «spietata», cioè in un tipo di concorrenza il cui principale obiettivo è quello di escludere dagli affari altri centri, anche se questo significa sacrificare i propri profitti per tutto il tempo necessario a conseguire questo obiettivo.

Non sappiamo esattamente quando avvenne il cambiamento della congiuntura. Ma sappiamo che il valore totale delle tasse sulle merci in transito anticipato dagli appaltatori delle imposte nel porto di Genova cadde da 4 milioni di lire genovesi nel 1293 a 2 milioni nel 1334, e sappiamo che nella seconda metà del secolo il valore in questione raramente superò quest'ultima cifra (Martines, 1981, p. 222). Data l'importanza di Genova in quel periodo, sia come centro commerciale che come centro di accumulazione del capitale – nel 1293 il suo commercio via mare ammontava al triplo del reddito complessivo del Regno di Francia (Lopez, 1975, p. 94) – possiamo ritenere con certezza che in qualche momento agli inizi del XIV secolo, ma certamente prima del 1334, l'espansione commerciale eurasiatica si ridusse, e le attività delle città-stato italiane furono colpite da un cambiamento radicale e duraturo della congiuntura (Abu-Lughod, 1989). In ogni caso,

> il venir meno dell'espansione non significa che l'economia mercantile raggiunga un «equilibrio»: l'equilibrio concorrenziale stazionario tanto caro agli economisti teorici. Ciascuno dei centri, nel momento in cui interviene l'arresto, cerca ancora di espandere il suo commercio; ma la concorrenza degli altri, che in precedenza era stata tollerata, diviene ora un pericolo. Vi sono stati sempre contrasti tra i centri. […] Ma è a questo punto, quando la crescita del loro commercio comincia a contrarsi, che è probabile l'esplodere tra i centri di contrasti fortissimi. Tale, possiamo ragionevolmente supporre, fu la lunga guerra tra Venezia e Genova, che si protrasse per circa quaranta anni intorno al 1400 (Hicks, 1971, p. 66).

La serie di guerre che, alla metà del XIV secolo, contrappose Genova e Venezia terminò di fatto con la pace di Torino del 1381, grazie alla quale Venezia espulse Genova dai mercati più redditizi del Mediterraneo orientale. Ma queste guerre costituirono solo episodi di un conflitto assai più lungo e generale che dilaniò e riorganizzò l'enclave capitalistica dell'Italia settentrionale. Questo conflitto generale fra città-stato durò circa un secolo ed è ciò che Braudel ha definito la guerra «italiana» dei cento anni. Dopo aver estromesso Genova dai mercati più redditizi del Mediterraneo orientale, Venezia procedette nell'ampliamento del suo entroterra (la «Terraferma»). Allo stesso tempo, Milano assunse il controllo della Lombardia e Firenze della Toscana. La guerra terminò con la pace di Lodi del 1454, che istituzionalizzò l'equilibrio del potere nell'Italia settentrionale (Braudel, 1976, vol. I, pp. 339-388).

Fu in questo periodo che, come abbiamo osservato in precedenza, alcune città-stato dell'Italia settentrionale giunsero a operare come grandi potenze nella politica europea. Ma questo fu anche un periodo nel quale i loro gruppi dominanti furono divisi in fazioni continuamente in lotta tra loro. Queste lotte interne furono brevi e facilmente ricomposte nelle città-stato che stavano prevalendo nella lotta concorrenziale, e in particolare a Venezia, ma furono violente e incontenibili in quelle città-stato che stavano soccombendo (in particolare a Genova). In ogni caso, come è stato descritto vividamente da Jacob Burckhardt (1984, pp. 4-64) nel suo studio classico, l'Italia del Rinascimento fu uno dei casi storici più lampanti di «guerra di tutti contro tutti».

I gruppi dominanti delle città-stato erano perennemente circondati da nemici, e la ricerca del profitto fu incorporata più saldamente che mai nella ricerca del potere.

> Vi erano esiliati ostinati, i leader della fazione esclusa dal potere, che vagavano appena fuori tiro. Vi erano città rivali, bramose di trarre profitto dalle difficoltà dei vicini. E vi erano, in genere, nemici segreti che cospiravano all'interno del palazzo. Lo stato, la cui sopravvivenza dipendeva dal potere, era dunque costretto a cercare continuamente sempre più potere. […] La guerra tra città e città divenne dunque endemica in tutta l'Italia settentrionale e centrale. Solo giganti commerciali come Venezia e Genova potevano permettersi di combattere le proprie guerre sulle vie del mare e far tremare metà della penisola con le loro dispute. Nella maggior parte dei casi la guerra era contro la città indipendente più vicina. […] Le città grandi divoravano le piccole. […] E queste vittime erano state città potenti, che avevano conquistato i loro vicini prima di essere, a loro volta, conquistate. Se appariva improbabile che una qualunque delle città rivali potesse riuscire a divorare tutte le altre, allo stesso modo nessuna città era abbastanza forte da sentirsi davvero al sicuro. Sotto la legge della giungla, il prezzo della sopravvivenza era uno stato di allerta incessante (Mattingly, 1988, pp. 49-50).

È questo il contesto nel quale ebbe origine il capitalismo come sistema storico sociale. L'intensificazione della concorrenza tra i capitalisti e la crescente compenetrazione di questa concorrenza con il conflitto di potere all'interno delle città-stato e tra di esse non indebolì ma rafforzò il controllo su questi stati da parte degli interessi capitalistici. Mentre la guerra «italiana» dei cento anni infuriava, una dopo l'altra le città-stato si trovarono ad affrontare crisi fiscali sempre più serie, dovute principalmente all'entità davvero impressionante delle spese militari e dell'interesse maturato sul debito pubblico (Martines, 1981, p. 233). Il risultato fu una crescente «alienazione» delle città-stato alla classe capitalistica, come Marx definì il fenomeno nella sua analisi dell'accumulazione originaria. L'alienazione fu più completa a Genova, dove nel 1407 le entrate della repubblica e la pubblica amministrazione furono poste nelle mani della Casa di San Giorgio, che incorporò i creditori privati dello stato, e a Firenze, dove la terribile crisi fiscale che seguì alla guerra con Lucca (1429-33) condusse direttamente all'assunzione del governo della città da parte della Casa dei Medici. Ma anche a Milano – la meno capitalistica e la più territorialista tra le «quattro grandi» – il tesoro ducale sviluppò stretti

legami con le grandi famiglie d'affari e finanziarie della città (Martines, 1981, pp. 179-180).

Questo rafforzamento del controllo degli interessi capitalistici sui governi delle città-stato costituisce una seconda caratteristica principale dell'espansione finanziaria nell'Italia settentrionale della fine del XIV secolo e degli inizi del XV. Come in tutte le successive espansioni finanziarie, l'alienazione degli stati alle classi capitalistiche ebbe luogo attraverso un trasferimento di capitali eccedenti – cioè capitali che non trovavano più un investimento redditizio nel commercio verso il finanziamento delle attività belliche. Quello che i gruppi capitalistici non potevano più investire con profitto nel commercio, veniva ora investito nell'acquisizione ostile dei mercati o dei territori dei rivali, sia come fine in sé, sia come strumento per impadronirsi dei patrimoni e delle entrate future dello stato al cui interno essi operavano.

Per quanto redditizio per i gruppi che risultarono vincitori, questo processo di conquista e appropriazione fu nondimeno limitato nel tempo e nello spazio dai profitti decrescenti dei capitali investiti nella guerra. Una volta strappati ai rivali i mercati più redditizi, una volta incorporati nei propri domini i rivali più vicini, in modo che unità di maggiori dimensioni e più difficili da conquistare cominciassero a confrontarsi, e una volta ipotecati alle classi capitalistiche la maggior parte dei patrimoni e dei redditi futuri delle città-stato in guerra, divenne sempre più controproducente, per i gruppi capitalistici giunti a controllare le città-stato sopravvissute, continuare a investire i capitali eccedenti nelle attività belliche. Come osserva Hicks (1971, p. 66), la guerra intermercantile, al pari della concorrenza a coltello, distrugge i profitti. Perché non «comportarsi come fanno i moderni giganti industriali quando si trovano in una situazione simile. […] Perché non cercare una via d'uscita per mezzo di quello che dopo tutto è il normale metodo mercantile? Perché non giungere a un accordo, tacito o esplicito, per dividere il mercato: per non tagliarsi la strada a vicenda?»

Nel corso dei conflitti che seguirono all'arresto dell'espansione commerciale cominciò dunque a svilupparsi un nuovo tipo di cooperazione all'interno dei centri commerciali e tra di essi. Durante l'espansione commerciale, accordi restrittivi della concorrenza non erano sconosciuti, ma la bassa intensità delle pressioni concorrenziali li rendeva superflui se non in ambiti particolari e circoscritti. Ma una volta che l'espansione del centro commerciale ebbe raggiunto i suoi limiti e le opportunità belliche più redditizie furono sfruttate, l'esigenza di accordi di questo genere divenne più pressante.

> Man mano che talune possibilità si esauriscono, o sembrano esaurirsi, i settori in cui diventa allettante proteggersi con accordi rispetto all'altrui concorrenza vengono ad ampliarsi. Gradualmente, in questo modo, l'economia mercantile si converte in consuetudine; il mercante accetta un compito in un sistema di diritti e di doveri consuetudinari. La «gravitazione sociale», alla quale [altri tipi di economia sono soggetti], si afferma in questo modo anche sull'economia mercantile (Hicks, 1971, p. 67).

La cooperazione tra centri di accumulazione che tende a svilupparsi nelle fasi conclusive delle espansioni commerciali differisce dunque radicalmente, nelle sue origini e nelle sue conseguenze, dalla cooperazione che si afferma nelle fasi iniziali. Quest'ultimo tipo di cooperazione affonda le sue radici in una *debolezza* strutturale delle pressioni concorrenziali, dovuta al fatto che l'espansione commerciale di ciascun centro commerciale è protetta «naturalmente» dalla distanza spaziale e/o funzionale che separa le sue attività da quelle di tutti gli altri centri e dalla divisione del lavoro che rende la redditività e la sicurezza delle attività di ciascun centro dipendenti dalla redditività e dalla sicurezza delle attività di tutti gli altri centri. La cooperazione che tende a svilupparsi nelle fasi conclusive delle espansioni commerciali, invece, è radicata in una *intensità* strutturale delle pressioni concorrenziali, dovuta al fatto che alcuni o tutti i più potenti centri commerciali comandano una quantità di capitale maggiore di quella che possono investire con profitto nelle rispettive nicchie di mercato e sono dunque spinti a invadere le nicchie di mercato degli altri centri. Come nelle «crisi di sovraccumulazione» di Marx (che discuteremo nel terzo capitolo), cerca investimento nella compravendita di merci una quantità di capitale superiore a quella che la struttura del centro commerciale è in grado di accogliere senza provocare una drastica riduzione della redditività e della sicurezza complessive del commercio.

In queste circostanze, la cooperazione tra i centri può accrescere la sicurezza e la redditività complessive del commercio solo riuscendo a limitare la tendenza dei centri a reinvestire i profitti del commercio in una sua ulteriore espansione. Come afferma Hicks, «questo momento, allorché l'espansione si arresta, può essere da altri punti di vista un momento meraviglioso. I profitti sono ancora elevati, ma *una condizione per la loro preservazione è che non siano investiti in ulteriore espansione*. Una volta che sia accettata questa condizione, vi è ricchezza e vi è sicurezza» (Hicks, 1971, p. 67; corsivo aggiunto). In altri termini, una volta che le espansioni commerciali raggiungono i propri limiti, il benessere e la sicurezza vengono a dipendere da un riconoscimento generale da parte degli agenti interessati che, nelle circostanze storiche esistenti, questi limiti non possono essere superati, e che i tentativi in questa direzione, invece di salvaguardare, tendono a distruggere benessere e sicurezza. Nella misura in cui questo riconoscimento si materializza concretamente nel contenimento della tendenza dei centri commerciali a reinvestire i capitali eccedenti in un'ulteriore espansione delle loro attività, le lotte concorrenziali possono essere tenute sotto controllo e i centri di accumulazione possono godere di un periodo di prosperità.

> Che cosa può esserci di meglio? Il subbuglio del mercato è stato ricondotto all'ordine. Le persone hanno un proprio posto nella società, un posto cui devono conformarsi, ma che è a esse riservato e protetto contro l'intrusione altrui. Mediante corporazioni e associazioni analoghe, che costituiscono i mezzi per questa protezione, esse possono ricercare nuove forme di consociazione umana. […] La situazione presenta altri vantaggi. Può darsi che il vigore che contraddistinse l'espansione non sia immediatamente perduto: deve abbandonare le innovazioni commerciali, ma con la sicurezza e la ricchezza può indirizzarsi verso altri campi. L'espansione commerciale ha costituito uno stimolo intellettuale; ma quando si giunge al punto in cui essa non assorbe più la medesima energia, si possono coltivare l'arte e il sapere come fini a se stessi. Fu al termine del suo periodo di espansione commerciale che Atene divenne la «madre delle arti»; e fu dopo il compimento della loro espansione commerciale che Firenze e Venezia divennero le sedi dell'alto Rinascimento. Questi sono i frutti in virtù dei quali le ricordiamo; ma la stagione in cui maturano i frutti è l'autunno (Hicks, 1971, pp. 67-68).

Non è un caso che Braudel ricorra alla stessa metafora – «il segnale dell'autunno» – per caratterizzare le espansioni finanziarie (vedi l'Introduzione). Difatti, la raccolta dei frutti di una passata fase di espansione materiale è un'ulteriore caratteristica tipica di tutte le fasi conclusive dei cicli sistemici di accumulazione, già prefigurata nell'espansione finanziaria della fine del XIV e degli inizi del XV secolo. Assieme allo sviluppo dell'alta finanza (che analizzeremo tra breve), il consumo vistoso di prodotti culturali costituì la modalità principale attraverso cui questi frutti furono raccolti.

In parte, questo consumo vistoso di prodotti culturali fu una diretta conseguenza dell'avversa congiuntura commerciale, che rese gli investimenti nel patrocinio delle arti una forma di utilizzo dei capitali eccedenti più utile, o persino più redditizia, del loro reinvestimento nel commercio (Lopez, 1962; 1963). E, in parte, fu un fenomeno spinto dall'offerta, associato all'invenzione di identità collettive mitiche come mezzi di mobilitazione popolare nella guerra tra città-stato (Baron, 1970); in parte, fu una diretta conseguenza della lotta per il prestigio tra fazioni rivali di mercanti, nella quale lo sfarzo divenne una strategia per distinguere le famiglie le une dalle altre (Burke, 1984, cap. 9).

La particolare combinazione di circostanze che produsse il Rinascimento variò da una città-stato all'altra, e lo stesso vale per le sue conseguenze. Ma per quanto riguarda il *sistema* di città-stato, il consumo vistoso di prodotti culturali fu parte integrante di un processo di formazione dello stato, cioè della riorganizzazione dell'enclave capitalistica dell'Italia settentrionale in un sistema composto da un numero inferiore di organizzazioni politiche, dotate di dimensioni e di forza maggiori. Il carattere anomalo dei gruppi dominanti delle città-stato significava che essi non potevano contare sulla fedeltà automatica, consuetudinaria, di cui disponevano forme più tradizionali di autorità. Pertanto, questi gruppi «furono costretti a conquistare e conservare quella fedeltà accrescendo l'autoconsapevolezza della comunità» (Mattingly, 1988, p. 49).

Le guerre che contrapposero continuamente le città-stato consolidarono lealtà e crearono fedeltà, in particolare per i gruppi dominanti che risultarono vincitori. Tuttavia, l'espansione dei domini delle città-

stato vincitrici, ottenuta mediante l'incorporazione dei territori e delle popolazioni delle città-stato che da quelle guerre stavano uscendo sconfitte, pose nuovamente, e in forme sempre più complesse, lo stesso problema di lealtà e fedeltà. Quel che più conta, quando le città-stato in espansione giunsero a svolgere il ruolo di grandi potenze nella politica europea, i problemi di legittimazione interna si combinarono a problemi di legittimazione esterna. Il primato nell'arte e nella cultura era un mezzo buono quanto qualsiasi altro per conseguire legittimità su entrambi i fronti.

E fu anche un mezzo che ben si adattava alle abilità e alle inclinazioni dei gruppi dominanti delle città-stato.

> Fu naturale per gli appartenenti ai gruppi dominanti – mercanti e professionisti – per la maggior parte con una formazione giuridica o notarile […] e per la maggior parte esperti nella contrattazione caratteristica dei tribunali e del mercato – credere che le parole potessero essere altrettanto potenti delle armi. La fiducia dei mercanti e dei politicanti nell'efficacia della persuasione diplomatica e forense, come elemento di supporto o come sostituto della forza militare, fu probabilmente accresciuta dalla rinascita dell'interesse nella letteratura classica. A sua volta, senza dubbio, questa fiducia rafforzò il nuovo umanesimo e contribuì a dargli la sua predominante inclinazione verso la retorica pubblica. Non è in alcun modo possibile valutare ora la reale efficacia di questa forma di guerra psicologica. Senza dubbio, l'opinione pubblica tra le classi istruite era più o meno sensibile alla propaganda, e senza dubbio, dai tempi di Petrarca e di Cola di Rienzo in avanti, vi fu una crescente tendenza a tentare di manipolarla con strumenti letterari (Mattingly, 1988, pp. 53-54).

La sostituzione crescente, ma mai completa, delle parole alle armi come strumenti del potere fu un aspetto cruciale del consolidamento del sistema italiano di città-stato nel secolo di guerra incessante che ebbe termine con la pace di Lodi del 1454. Ma né le une né le altre sarebbero state sufficienti a creare il prototipo del futuro sistema interstatale dell'economia-mondo europea, se non fossero state integrate, o meglio fondate sul potere del denaro. Le gesta oratorie e quelle d'armi si ricordano assai più di quelle del denaro. Ma il contributo più decisivo e duraturo che il Rinascimento italiano diede allo sviluppo del capitalismo come sistema mondiale si ebbe nella sfera dell'alta finanza. Fu, questa, la sfera «invisibile» nella quale si formarono gli agenti e le strutture del primo ciclo sistemico di accumulazione. Ed è a essi che dobbiamo ora rivolgerci.

La genesi dell'alta finanza

L'alta finanza nella sua forma moderna, capitalistica, è un'invenzione di Firenze. Le sue basi furono gettate durante l'espansione commerciale della fine del XIII e degli inizi del XIV secolo, ma divenne matura solo dopo che quest'espansione era giunta al termine.

I primi grandi accordi finanziari al di là delle Alpi erano stati raggiunti dagli uomini d'affari senesi che avevano viaggiato in Inghilterra e nei regni del Nord come esattori papali; e questi affari con Roma e per conto di Roma, che includevano «esportazioni invisibili» come pellegrinaggi, indulgenze e dispense, rimasero essenziali per la portata continentale e per la prosperità degli istituti bancari fiorentini e senesi all'epoca del loro pieno rigoglio nel XIV e XV secolo. Questa immensa attività richiedeva una gestione esperta e, come notò Giovanni Villani, mercante e cronista, i fiorentini «riconobbero con prontezza i vantaggi che derivavano dal diventare i banchieri del papa; poiché in questo modo i più grandi capitali circolanti del mondo sarebbero dovuti passare tra le loro mani» (citato in Cox, 1959, p. 165; vedi anche de Roover, 1963, pp. 1-3 e 194-224; Gilbert, 1980, cap. 4; Burke, 1986, p. 224).

La leadership delle imprese fiorentine nell'alta finanza europea fu stabilita combinando il commercio religioso per conto di Roma e il commercio della lana per conto di Firenze. La rapida espansione dell'industria laniera fiorentina alla fine del XIII secolo comportò un progressivo ampliamento della «zona di raccolta» per l'acquisto delle materie prime e per la vendita dei prodotti finali. Quando l'offerta locale di lana greggia si esaurì, grandi quantità di tessuti parzialmente lavorati furono importati principalmente dai Paesi Bassi e dalla Francia per essere ulteriormente lavorati e ultimati dagli esperti artigiani fiorentini. Quando in Spagna, Portogallo e Inghilterra furono trovate nuove fonti competitive di lana greggia, la produzione di tessuti a Firenze aumentò, solo per essere riallocata ancora una volta su scala più ampia, grazie alla costituzione di officine per le prime e meno sofisticate fasi del processo di fabbricazione in Brabante, Olanda, Inghilterra e Francia, dove poteva essere trovata la lana di migliore qualità (Cox, 1959, pp. 162-163). Sul lato della domanda, gli sbocchi commerciali negli stati italiani furono integrati da sbocchi in rapida espansione nel Levante, dove i prodotti di lana rifiniti di Firenze erano scambiati con spezie, tinture e altri prodotti asiatici. E «man mano che la qualità migliorò», osservava Giovanni Villani, «essi raggiunsero la Francia, l'Inghilterra e gli stessi mercati dai quali provenivano in origine, e dove erano venduti in cambio di tessuti non rifiniti» (citato in Cox, 1959, p. 162).

La formazione e l'espansione delle reti fiorentine dell'alta finanza furono inizialmente incorporate e edificate sul vasto e denso tessuto di transazioni creato dal commercio della lana.

> I grandi banchieri erano allo stesso tempo membri delle […] gilde della lana, cosicché l'attività bancaria internazionale e il commercio del tessuto si svilupparono parallelamente. Come banchieri, essi convertivano in lana il denaro e i debiti esigibili nei paesi stranieri; accettavano la lana come garanzia per i prestiti; permettevano che i debiti papali nei paesi stranieri fossero pagati in lana; chiedevano concessioni commerciali ai signori feudali, e in particolare il monopolio del mercato della lana, quando questi governanti sollecitavano favori finanziari. […] [Inoltre] finanziavano la produzione di tessuto in patria e all'estero […] [e] concedevano prestiti a breve termine per la commercializzazione del prodotto finito (Cox, 1959, p. 164).

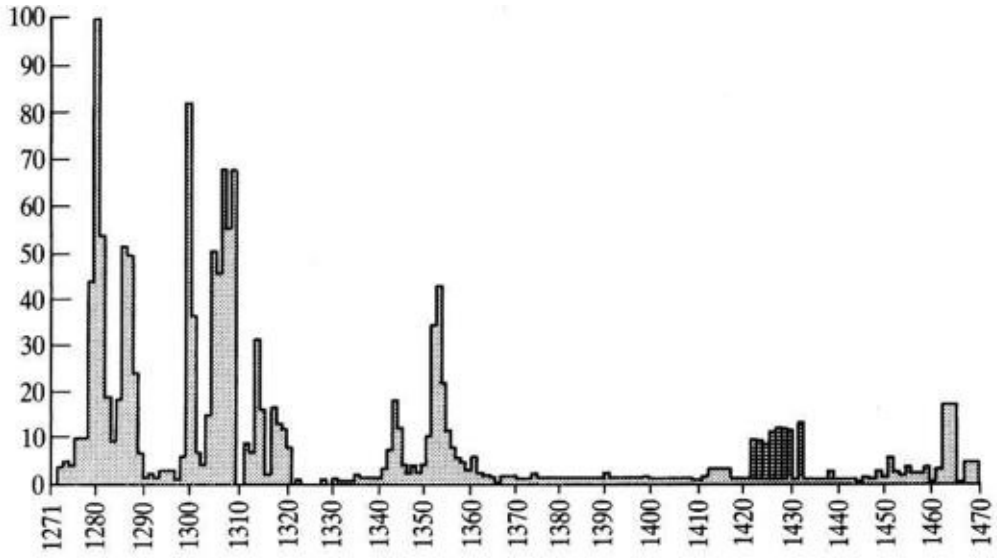
Finché continuò a crescere rapidamente e a fruttare notevoli ricavi, il commercio della lana costituì l'elemento più dinamico nell'espansione delle reti dei banchieri fiorentini in tutta Europa. Ma quando il tasso di crescita rallentò e i guadagni diminuirono, i mercanti-banchieri fiorentini andarono alla ricerca di una nuova base, e infine la trovarono nella domanda di capitale mobile in rapida espansione generata dal conflitto di potere tra gli emergenti stati territorialisti dell'Europa occidentale. La riduzione dell'espansione commerciale eurasiatica fu infatti associata non solo all'intensificazione delle lotte concorrenziali all'interno del sistema italiano di città-stato osservata in precedenza, ma anche

all’intensificazione dei conflitti di potere nel resto d’Europa. Il secolo della guerra «italiana» dei cento anni fu anche il secolo della più nota guerra dei cento anni «anglo-francese» (1337-1453), dello scisma che spaccò il papato (1378-1417), di periodiche esplosioni di anarchia politica e di caos nella penisola iberica, e della lunga serie di guerre nell’Europa settentrionale nel corso delle quali il potere della Lega anseatica declinò e le fortune degli olandesi aumentarono.

I legami che univano queste diverse componenti dell’escalation del conflitto di potere europeo l’una all’altra e alla riduzione dell’espansione commerciale eurasiatica sono troppo complessi per essere esaminati qui. Tuttavia, per quanto riguarda la guerra «anglo-francese» dei cento anni, che svolse un ruolo decisivo nello sviluppo dell’alta finanza fiorentina, va osservato che nel corso della precedente espansione commerciale l’Inghilterra era divenuta la maggiore e più importante fonte di lana pregiata per i centri manifatturieri italiani e fiamminghi. Come ha messo in evidenza Barrington Moore (1969, p. 7), questa espansione del commercio della lana generò «quel forte impulso verso il commercio che doveva alla fine dominare la società inglese». Le sue conseguenze «si fecero sentire non solo nelle città ma anche nella campagna, anzi qui ancora di più, e pesarono senza dubbio sulla politica del paese».

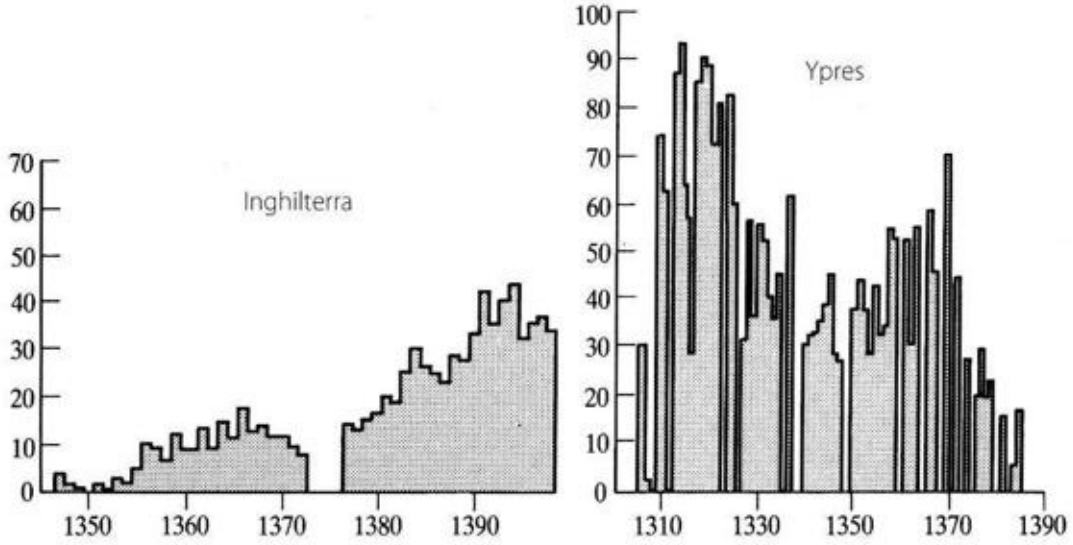
L’impulso verso il commercio ebbe ripercussioni non solo sulle attività di formazione dello stato ma anche sulle attività belliche, come è testimoniato dal fatto che, alla vigilia dell’invasione della Francia, i governanti dell’Inghilterra erano chiaramente superiori nella commercializzazione della guerra ai loro rivali, per il resto più potenti (McNeill, 1984, pp. 81-82). Possiamo dunque ipotizzare che, invadendo la Francia, i governanti inglesi ritenessero giunto il momento di trasformare in acquisizioni territoriali il vantaggio detenuto sui francesi nella commercializzazione della guerra, o che fosse necessario un ingrandimento territoriale per compensare le ripercussioni negative del rallentamento e della contrazione del commercio della lana sulle proprie capacità belliche e di formazione dello stato. Ciò che sappiamo è che, durante il quarto di secolo precedente all’invasione della Francia, la bilancia dei pagamenti inglese aveva sperimentato un aggravamento drammatico, come è testimoniato dalla brusca diminuzione, avvenuta negli anni dieci e venti del XIV secolo, del conio di argento in Inghilterra (vedi fig. 2). Poiché una parte considerevole del conio inglese era battuta da monete straniere rifuse – il 90 per cento o più nei decenni in questione – i mutamenti nel livello della produzione della zecca inglese erano strettamente e positivamente associati ai mutamenti nella bilancia dei pagamenti (Miskimin, 1969, p. 139).

Abituatisi a un’offerta crescente di mezzi di pagamento esteri nell’esercizio delle proprie funzioni belliche e di formazione dello stato, i gruppi dominanti inglesi reagirono al cambiamento nella congiuntura cercando, con il ricorso alla guerra, ciò che non erano più in grado di ottenere per il tramite del commercio. Testimonianze dirette dell’importanza delle considerazioni relative alla bilancia dei pagamenti nell’invasione inglese possono essere ravvisate nel fatto che il primo obiettivo perseguito dagli inglesi sul continente fu quello di spuntare ragioni di scambio più favorevoli dai loro clienti fiamminghi. A tal fine, essi dapprima imposero, in collusione con il re di Castiglia, un divieto all’esportazione di lana alle Fiandre, e poi attaccarono e sconfissero i fiamminghi nella battaglia di v (1337).



Fonte: Miskimin (1969, p. 64)
Nota: I segmenti quadrettati indicano il conio di Calais

2. Conio complessivo di argento in Inghilterra, 1273-1470 (1280 = 100)



Fonte: Miskimin (1969, p. 94)

3. Andamenti nell'industria tessile: spedizioni dall'Inghilterra e produzione a Ypres (migliaia di pezze)

A questo punto le esportazioni inglesi verso le Fiandre ripresero, ma a prezzi di gran lunga più vantaggiosi per gli inglesi e a condizione che i fiamminghi concedessero finanziamenti diretti a Edoardo III (Miskimin, 1969, pp. 92-93).

In sé e per sé, l'estorsione di prezzi più alti e di prestiti forzosi dagli acquirenti non era un buon sistema per finanziare una guerra lunga e costosa; una politica del genere avrebbe prima o poi ucciso la gallina dalle uova d'oro, come infine avvenne con il fallimento dell'industria tessile fiamminga. L'estorsione, tuttavia, fu solo una mossa tattica all'interno di una più ampia strategia che mirava a «internalizzare» l'industria tessile in Inghilterra. Dunque, quando i lavoratori tessili fiamminghi furono sottoposti a embarghi e all'aggressione militare, essi furono allo stesso tempo incoraggiati a trasferirsi in Inghilterra. E quando, alla fine del XIV secolo, l'industria fiamminga infine crollò, furono in molti a prendere questa strada (Miskimin, 1969, pp. 93-99). Il successo di questa strategia del bastone e della carota può essere misurato in base alle tendenze descritte nella figura 3, che mostra l'espansione dell'industria tessile durante la guerra dei cento anni e la «parallela» deindustrializzazione forzata di uno dei tre principali centri della produzione tessile fiamminga: Ypres.

Commentando queste tendenze, Harry Miskimin ha sottolineato il «gioco a somma negativa» che ne

costituiva il fondamento:

> Il trionfo di Edoardo III nel distruggere l'industria fiamminga e nel trasferire parte di essa in Inghilterra fu straordinario, ma la depressione fiamminga dovette moderare le rivendicazioni che il successo aveva reso possibili agli inglesi. Il successo inglese consiste nel trapianto di un'industria piuttosto che nella creazione di una nuova area di iniziativa industriale. […] Di fronte a un mercato mondiale in declino – il declino nella sola città di Ypres fu maggiore dell'intero commercio di esportazione inglese – l'Inghilterra, mediante l'esercizio del potere nazionale e del controllo economico sulle materie prime, aveva raggiunto una prosperità economica regionale a spese delle Fiandre (Miskimin, 1969, pp. 95-96).

L'espansione della produzione tessile in Inghilterra non fu null'altro che un trapianto di un'industria, e questo trapianto fu associato a un complessivo declino della prosperità economica: tale conclusione diviene ancor più inevitabile se si introduce nel quadro la deindustrializzazione «spontanea» di Firenze, che precedette quella di Ypres e fu persino più massiccia. Secondo Giovanni Villani, nel 1338 vi erano a Firenze 200 o più laboratori che producevano tra le 70000 e le 80000 pezze di tessuto per un valore complessivo superiore a 1200000 fiorini d'oro. Trenta anni prima ve ne erano circa 300 che producevano più di 100000 pezze di tessuto, sebbene la loro qualità fosse più scadente e il loro valore di circa la metà (Lopez e Raymond, 1955, pp. 71-74; Luzzatto, 1970, p. 106).

I mercanti e i fabbricanti fiorentini avevano dunque cominciato ben prima del 1338 a ridurre la produzione di tessuti e a concentrarsi su articoli di qualità superiore e di maggior valore. Ma tra il 1338 e il 1378 questa tendenza divenne spasmodica. La produzione si concentrò quasi esclusivamente su tessuti di qualità superiore – in media di un valore doppio rispetto a quelli prodotti in precedenza – e fu ridotta a 24000 pezze, per non salire mai al di sopra delle 30000 pezze annue nel corso di tutto il XV secolo (Cipolla, 1959; Luzzatto, 1970, pp. 97-98, 106 e 141).

La riduzione della produzione di lana a Firenze tra il 1338 e il 1378 fu superiore sia al declino registrato a Ypres dall'inizio della guerra dei cento anni fino a tutti gli anni ottanta del XIV secolo, sia alla crescita complessiva delle esportazioni di tessuti inglesi nel corso del XIV secolo. Tuttavia, questa drastica riduzione della produzione industriale a Firenze non fu il risultato di alcun uso o minaccia della violenza da parte dei governanti inglesi, o di altri. Piuttosto, fu l'espressione della logica di azione rigorosamente capitalistica che guidava l'impresa fiorentina.

Allora come oggi questa logica imponeva che i capitali venissero investiti nel commercio e nella produzione solo fino a quando i rendimenti di queste attività fossero stati non solo positivi, ma superiori a qualsiasi tasso che giustificasse l'esposizione dei capitali ai rischi e ai problemi inseparabili dal loro impiego nel commercio e nella produzione e, in secondo luogo, avessero compensato i loro proprietari dei guadagni che questi capitali avrebbero potuto fruttare se impiegati in attività finanziarie. E, allora come adesso, l'intensificarsi delle pressioni concorrenziali in tutto il sistema commerciale tese ad aumentare questo tasso, e in tal modo a provocare un'importante riallocazione dei capitali dall'acquisto, lavorazione e vendita di merci verso forme di investimento più flessibili, vale a dire soprattutto verso il finanziamento del debito nazionale interno ed estero. Questa riallocazione non fu un movimento verso qualche sorta di «equilibrio». Al contrario, fu sia espressione che causa di notevoli disordini economici, politici e sociali.

Il disordine economico culminò nel «grande crollo» dei primi anni quaranta del XIV secolo, innescato nel 1339 dall'inadempienza di Edoardo III di fronte agli impegni relativi all'imponente prestito di 1365000 fiorini d'oro – superiore, va osservato, al valore complessivo della produzione di tessuti fiorentini nel 1338 – con il quale le imprese fiorentine dei Bardi e dei Peruzzi avevano finanziato l'invasione della Francia da parte degli inglesi. Ferdinand Schevill (1936, p. 219) sostiene che i banchieri fiorentini erano a conoscenza del rischio associato all'investimento, ma erano talmente invischiati nelle finanze del trono inglese che gli era impossibile tirarsi indietro. Questo significa probabilmente che i Bardi e i Peruzzi sapevano che l'epoca d'oro di ricavi crescenti nel commercio della lana era finita per sempre, e che la migliore opportunità per recuperare i fondi concessi in

precedenza alla corona inglese era la concessione di un nuovo grande prestito, che avrebbe permesso a Edoardo III di aumentare le proprie entrate – e quindi la capacità di pagare gli interessi e restituire i debiti – mediante conquiste territoriali o mediante il trapianto dell'industria dei tessuti fiamminga all'interno dei propri territori. A conti fatti si trattò di un grave errore di calcolo, poiché a due anni dall'inizio della guerra Edoardo III si dichiarò insolvente e, nel far questo, scatenò una grave crisi nel sistema creditizio europeo, un assalto alle banche a Firenze e altrove, e la rovina delle imprese degli stessi Bardi e Peruzzi.

Il grande crollo degli anni quaranta sconvolse le vite di migliaia di investitori ordinari e di lavoratori di Firenze, e condusse a un'intensificazione degli antagonismi che avevano tradizionalmente contrapposto le diverse fazioni dei gruppi dominanti della città. Il disordine nel mercato, accentuato a partire dal 1348 dalle devastazioni della Morte nera e dalle successive epidemie, destabilizzò il dominio delle classi mercantili e creò nuove opportunità per l'emancipazione politica delle classi lavoratrici. Nel 1338, alla vigilia del grande crollo, più di 30000 persone, circa un terzo della popolazione di Firenze, viveva dei salari versati dai produttori di tessuti. Quando, nel corso dei successivi quaranta anni, la produzione di tessuti crollò, gli strati inferiori della forza-lavoro salariata – che era interessata solo marginalmente alla produzione di tessuti di qualità superiore – insorse a difesa dei propri interessi chiedendo salari più alti, la salvaguardia dei livelli di produzione esistenti e il diritto alla libera organizzazione. Queste lotte culminarono nella cosiddetta rivolta dei Ciompi del 1378, nella quale i lavoratori tessili caduti in miseria si impadronirono del potere statale e piazzarono un cardatore di lana, Michele di Lando, alla guida del governo della repubblica (Cox, 1959, pp. 152-153; Dobb, 1977, pp. 157-158; Miskimin, 1969, pp. 98-99).

Questa rivolta proletaria fu prontamente domata dai datori di lavoro mediante una serrata che trasformò i lavoratori rivoltosi in una massa di disoccupati affamati. E quando questi disoccupati affamati decisero di insorgere per il cibo e marciarono minacciosamente sulla Signoria, lo stesso di Lando, alla testa dei lavoratori delle corporazioni superiori, inflisse loro una sconfitta schiacciante (Cox, 1959, p. 153). Come ha osservato Schevill (1936, p. 308), «la lotta del XIV secolo a Firenze costituisce un primo capitolo dello stesso conflitto moderno tra capitale e lavoro, e la vittoria relativamente agevole conseguita dal capitale rivela le difficoltà che a partire da quel momento gli oppositori del capitale hanno dovuto affrontare».

Allora, come sempre a partire da quel momento, tali difficoltà scaturirono dal fatto che il capitale era dotato di una flessibilità e di una mobilità di gran lunga maggiori di quelle dei suoi antagonisti. Quando le pressioni concorrenziali sulle organizzazioni governative e imprenditoriali si intensificarono, le organizzazioni rigorosamente capitalistiche furono assai meno vincolate da considerazioni di potere o di sussistenza nella riallocazione delle loro risorse di quanto non lo fossero la maggior parte delle altre organizzazioni, che si trattasse della casa reale britannica, delle corporazioni fiamminghe o delle corporazioni della stessa Firenze. Per le più importanti imprese fiorentine era dunque in larga misura irrilevante il fatto che la valorizzazione del capitale avvenisse mediante l'acquisto, la lavorazione e la vendita di merci o mediante il finanziamento delle lotte che opponevano l'una all'altra le varie componenti dell'economia-mondo al cui interno esse operavano. E a mano a mano che la concorrenza fece calare la remunerazione dei capitali investiti nel commercio e nella produzione, mentre il conflitto di potere faceva aumentare i guadagni nell'alta finanza, esse cominciarono a trasferire le eccedenze monetarie dal primo al secondo genere di investimento: gradualmente nei primi decenni del XIV secolo, precipitosamente nei decenni centrali.

Gli strati della classe lavoratrice fiorentina maggiormente colpiti da questo trasferimento potevano fare ben poco per arrestare, e tanto meno rovesciare, la tendenza che stava rendendo la loro stessa esistenza «sovrabbondante» rispetto alle esigenze dell'accumulazione capitalistica del capitale. Per ironia della sorte, la loro rivolta e la loro momentanea conquista del potere nel 1378, lungi

dall'indebolire, rafforzarono questa tendenza e portarono al suo consolidamento finale. Ciò accadde, da un lato, perché fu portato alla luce il fondamentale conflitto di interessi che opponeva lo strato superiore e quello inferiore della classe lavoratrice fiorentina e, dall'altro, perché ne derivò, per le diverse fazioni nelle quali era divisa la classe capitalistica fiorentina, un forte incentivo politico a risolvere i loro contrasti e a esercitare il dominio sul lavoro con il pugno di ferro.

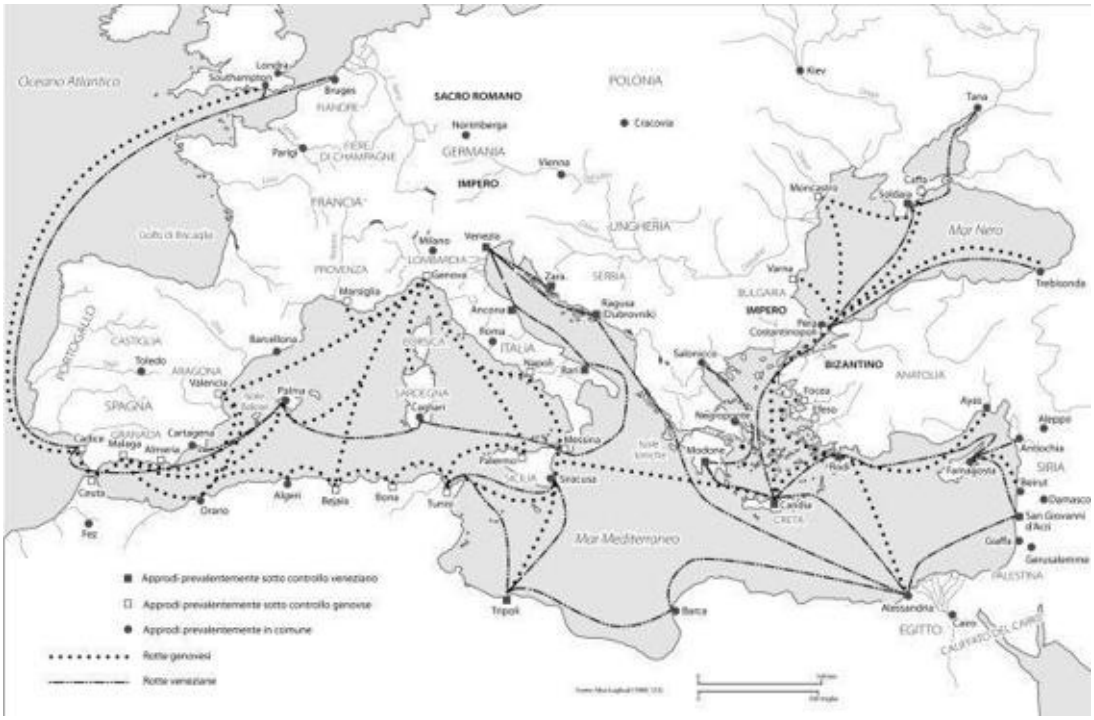
Non fu né per caso né per un'errata percezione dei propri interessi che i lavoratori delle corporazioni superiori parteciparono attivamente alla repressione della rivolta dei Ciompi. Le stesse tendenze che nel corso del XV secolo stavano impoverendo gli strati inferiori della classe lavoratrice fiorentina stavano infatti facendo la fortuna degli strati superiori. I proventi del capitale non stavano calando uniformemente in tutti i settori della produzione, e in alcuni di essi non calavano affatto. Quando i capitali eccedenti furono trasferiti ancor più massicciamente verso il finanziamento della guerra nel sistema italiano di città-stato e nell'economia-mondo europea in generale, si ebbe un'esplosione della richiesta di strumenti bellici, a vantaggio degli arsenali di Venezia e ancor più dell'industria degli armamenti di Milano. Ma i capitali eccedenti vennero trasferiti anche in direzione del consumo vistoso, non solo di prodotti culturali, ma anche di articoli più mondani come i prodotti tessili di alta qualità. Di conseguenza, mentre gli strati inferiori della classe lavoratrice fiorentina furono resi sovrabbondanti dalla riduzione dei profitti nella produzione dei tessuti più scadenti – la cui richiesta era nella migliore delle ipotesi stagnante e che erano forniti in abbondanza dall'aumento della produzione in Inghilterra, Olanda, Brabante e Francia – le competenze e il lavoro degli strati superiori trovarono una sollecita e sicura domanda nella produzione dei tessuti di maggior pregio (Miskimin, 1969, pp. 99 e 153-157).

La grande impresa fiorentina e le ricche famiglie di mercanti sfruttarono abilmente le contraddizioni create all'interno della classe lavoratrice da queste tendenze divergenti. Quando attuarono la serrata contro i lavoratori delle corporazioni inferiori, esse sollecitarono l'appoggio del governo di Michele di Lando e dei lavoratori appartenenti alle corporazioni superiori. Dopo che questa politica ebbe dato i suoi frutti con la sottomissione definitiva dei Ciompi, esse estromisero di Lando e dopo il 1382 governarono per mezzo secolo la città con un'unità di intenti raramente mostrata prima della rivolta del 1378. Anche allora, tuttavia, riservarono un trattamento assai diverso agli strati inferiori e a quelli superiori della classe lavoratrice. L'esistenza degli strati superiori fu protetta in modo più attivo che nel periodo precedente alla rivolta, con il ricorso a dazi proibitivi sull'importazione di tessuti stranieri e ad altre misure che miravano a salvaguardare i segreti commerciali e a celare input strategici ai concorrenti. Gli strati inferiori, al contrario, furono privati di ogni protezione e di ogni diritto a una libera organizzazione e furono dunque trasformati in una massa fluttuante di lavoro eccedente costretta dall'indigenza a cercare il proprio sostentamento quotidiano nel boom edilizio del Rinascimento (Cox, 1959, p. 154; Miskimin, 1969, p. 99; Martines, 1981, pp. 189-190).

Il mezzo secolo di governo oligarchico da parte delle agiate famiglie di mercanti terminò nel 1434 con l'assunzione del governo e l'insediamento *de facto* di un dominio monarchico da parte della famiglia che in anticipo su tutte le altre si era mossa verso l'accumulazione di ricchezza e di capitale, i Medici. Come abbiamo osservato in precedenza, questa assunzione del governo fu una diretta conseguenza della severa crisi fiscale che aveva colpito la repubblica fiorentina dopo la guerra contro Lucca. Ma se fu la crisi fiscale a creare l'opportunità per i Medici di «acquistare» la repubblica fiorentina a un prezzo d'occasione, la capacità di cogliere tale opportunità fu il risultato di un lungo processo di sviluppo, che può essere fatto risalire al grande crollo degli anni quaranta del XIV secolo, e nel corso del quale la Casa dei Medici era divenuta l'organizzazione dominante nell'alta finanza europea. Quattro aspetti di questo processo sono pertinenti ai nostri interessi.

In primo luogo, le fortune dei Medici furono create sulle rovine del grande crollo degli anni quaranta. Essendo sopravvissuti a questo crollo, e partendo da origini modeste, i Medici si spostarono rapidamente a riempire il vuoto lasciato dal fallimento delle imprese giganti dei Bardi e dei Peruzzi e di

una moltitudine di prestatori minori. Al pari di molti altri mercanti banchieri italiani, i Medici facevano affidamento su una rete di corrispondenti che si estendeva attraverso tutta l'economia-mondo europea. In aggiunta, tuttavia, essi costituirono filiali estere a Roma, Venezia, Napoli, Milano, Pisa, Genova, Lione, Basilea, Avignone, Bruges e Londra controllate direttamente dalle sedi centrali fiorentine (de Roover, 1963, pp. 194 e 225-346).



In secondo luogo, la prodigiosa espansione trans-statale della Casa dei Medici tra la fine del XIV e gli inizi del XV secolo fu basata su una strategia di accumulazione che dava priorità alle operazioni finanziarie con i governi, ma che era estremamente selettiva nella scelta di questi governi. Nel periodo 1435-50, il 90 per cento dei profitti complessivi di 289000 fiorini d'oro registrati dall'azienda proveniva dalle attività bancarie, e il rimanente da due laboratori di lana e da uno di seta operanti a Firenze. La più redditizia tra le filiali estere della ditta fu quella di Roma, che fino al 1434 aveva generato più della metà dei suoi ricavi. Affari con Roma e per conto di Roma costituirono in effetti la pietra angolare dell'impero finanziario dei Medici, non solo a causa del volume dei flussi monetari coinvolti, ma anche perché il cronico indebitamento della corte papale nei confronti della Casa dei Medici permise a quest'ultima di mobilitare il potere spirituale e organizzativo della Chiesa per assicurarsi la restituzione dei proficui prestiti concessi agli ecclesiastici di tutta Europa (de Roover, 1963, pp. 194-224).

In terzo luogo, la creazione e l'espansione dell'impero finanziario dei Medici furono strettamente associate alla creazione e all'espansione delle capacità di formazione dello stato della Casa dei Medici.

> Quando, poco dopo il 1470, Lorenzo de' Medici si accinse a calcolare le principali spese fatte dalla sua famiglia fra il 1434 e il 1471, non si prese neppure il disturbo di distinguere le spese per le commissioni architettoniche e artistiche dalla beneficenza e dalle tasse. Erano messe tutte insieme, perché tutte servivano allo stesso fine: la grandezza della sua famiglia e il suo potere nello stato. Lungi dal dolersi della somma impressionante (663755 fiorini), concluse: «Non voglio dolermi perché quantunque molti giudicassimo averne una parte in borsa, io giudico essere gran lume allo stato nostro et paiommi ben collocati, et sonone molto ben contento» (Martines, 1981, p. 320).

Questa riflessione mostra che Lorenzo possedeva una consapevolezza della situazione economica nella quale i Medici operavano di gran lunga superiore a quella degli storici e degli scienziati sociali che in seguito fraintesero l'indulgere dei Medici allo sfarzo e all'ostentazione, ritenendolo il motivo principale per il quale il capitale investito nella loro azienda era di gran lunga inferiore ai profitti. In realtà, i profitti dei Medici erano alti proprio perché – parafrasando l'affermazione di Hicks citata in precedenza

– essi *non* venivano reinvestiti nell'ulteriore espansione dell'attività che li aveva generati. Se i Medici avessero reinvestito nelle loro operazioni finanziarie, commerciali e industriali i 663755 fiorini d'oro che tra il 1434 e il 1471 spesero nel patronato dei poveri, delle arti e dello stato, il capitale d'esercizio della loro azienda – che secondo Raymond de Roover (1963) raggiunse un valore massimo di circa 72000 fiorini – sarebbe pressoché decuplicato. Con ogni probabilità, un incremento di tale portata avrebbe portato i Medici a impegnarsi in avventure commerciali incerte, forse altrettanto incerte di quelle che mandarono in rovina i Bardi e i Peruzzi. In ogni caso, avrebbe rischiato di porre fine alla carenza di capitali che stava tenendo sotto controllo la concorrenza intercapitalistica, la classe lavoratrice al suo posto e, aspetto maggiormente rilevante, la Curia romana e diversi altri governi europei nel costante bisogno dell'assistenza finanziaria dei Medici.

Mentre il reinvestimento degli immensi profitti della Casa dei Medici nell'espansione delle proprie attività finanziarie, commerciali e industriali sarebbe stato una pessima politica imprenditoriale, la spesa apparentemente «improduttiva» di una larga parte di questi profitti nello sfarzo e nell'ostentazione fu in realtà un'ottima politica imprenditoriale, senza considerare il piacere estetico e gli altri benefici che ciò conferì alla famiglia dei Medici. E questo perché la grande impresa in generale, e l'alta finanza in particolare, erano coinvolte nelle funzioni di formazione dello stato assai più che nelle epoche precedenti. Come osserva Mattingly (1988, p. 59), la funzione diplomatica dei responsabili delle filiali estere della Casa dei Medici fu sempre considerevole e, dopo il 1434, «fu sempre più difficile distinguere tra i rappresentanti locali della banca dei Medici e i rappresentanti politici dello stato fiorentino». Sfarzo e ostentazione furono importanti per le pubbliche relazioni a Firenze, dove le spese venivano realizzate, ma furono ancor più importanti nel fornire ai dirigenti delle filiali estere preziosi mezzi psicologici nelle loro lotte quotidiane per essere accettati in una posizione paritaria (o superiore) nel condurre affari con la loro clientela aristocratica.

Dando tutto questo per scontato, vi era tuttavia un quarto aspetto del lungo processo di sviluppo dell'alta finanza fiorentina, che non aveva nulla a che vedere con l'acume negli affari dei Medici e dei loro dirigenti, e senza il quale quell'acume sarebbe andato sprecato. Questo quarto aspetto, parafrasando Weber, fu la particolare concorrenza politica e l'equilibrio che cominciò a emergere nella seconda metà del XIV secolo tra le maggiori formazioni politiche europee. Ciò che mandò in rovina i Bardi e i Peruzzi negli anni quaranta non fu tanto il fatto che essi avevano puntato tutto su una carta sola. A condurli davvero alla rovina fu il fatto che essi avevano trasferito il grosso delle loro risorse verso l'alta finanza «troppo presto», cioè prima che la concorrenza per il capitale mobile tra le formazioni politiche europee in ascesa e in declino assumesse quel carattere acuto che ebbe poi alla fine del XIV e agli inizi del XV secolo. Di conseguenza, né essi né il re inglese, la cui guerra avevano finanziato, furono consapevoli del sottostante rapporto di forze tra capitalismo e territorialismo che stava per emergere in Europa. Le due imprese fiorentine pensarono di non avere altra scelta se non quella di cedere alle pressioni di Edoardo e di concedergli in prestito un'enorme quantità di denaro, mentre in realtà sarebbe stato assai meglio per loro tenere duro e attendere che le difficoltà finanziarie del regno inglese si aggravassero. E Edoardo, da parte sua, ritenne che avrebbe potuto essere inadempiente nei confronti del prestito fiorentino senza preoccuparsi eccessivamente della futura situazione creditizia della corona inglese, mentre in realtà, per vincere la guerra appena intrapresa, la corona inglese aveva bisogno di tutto il credito possibile.

Quando i Medici apparvero sulla scena dell'alta finanza europea, la situazione era del tutto diversa. Essi potevano naturalmente trarre insegnamento dalla disastrosa esperienza dei Bardi e dei Peruzzi ed essere più cauti nel concedere prestiti, come senza dubbio fecero scegliendo Roma come proprio principale cliente. Tuttavia, la più prudente strategia di concessione dei crediti seguita dai Medici non avrebbe dato i risultati spettacolari che diede, se non fosse stato per le condizioni sistemiche che essi non avevano fatto nulla per creare. Come abbiamo già accennato, il crollo aveva creato un vuoto nella struttura dell'alta finanza che rafforzò il potere contrattuale dei finanzieri sopravvissuti. In aggiunta, la

Morte nera moltiplicò lasciti e donazioni alla Chiesa, dando così un grande aiuto alle disponibilità finanziarie di Roma poco prima che i Medici intervenissero per gestirle, mentre lo scisma del 1378-1417, spaccando il papato in due autorità contrapposte e complicandone le transazioni finanziarie, aiutò senza dubbio i Medici nell'affermare il proprio dominio sulla corte papale (Favier, 1966; Miskimin, 1969, pp. 144-147).

Per quanto importanti fossero le entrate inattese e le difficoltà della Chiesa, il mutamento più duraturo e alla fine più importante nelle condizioni sistemiche, che fece trionfare i Medici laddove i Bardi e i Peruzzi erano caduti in rovina, fu la concorrenza per il capitale mobile tra Francia e Inghilterra generata dalla guerra dei cento anni. Come è possibile osservare nella figura 2, l'imposizione ai fiamminghi da parte di Edoardo III di rapporti di scambio più favorevoli e di prestiti forzosi, assieme alla sua inadempienza nella restituzione del prestito fiorentino, ebbe un temporaneo effetto positivo sulla bilancia dei pagamenti e sulla liquidità del suo regno, come è indicato dall'aumento della produzione della zecca negli anni quaranta e nei primi anni cinquanta del XIV secolo. Negli anni sessanta, tuttavia, questo effetto positivo era svanito, e fatta eccezione per alcuni temporanei aiuti da Calais negli anni venti del XV secolo, nei restanti novant'anni di guerra l'Inghilterra fu costretta a fronteggiare una costante carenza di liquidità.

Alle radici di tutto questo sta il fatto che la guerra stessa, essendo combattuta sul suolo francese, tendeva a distruggere il vantaggio che gli inglesi possedevano sui francesi nella commercializzazione della guerra.

> Come già prima in Italia, anche in territorio francese un esercito campale, con la sua insaziabile fame di approvvigionamenti, non poteva che comportarsi come una città in migrazione: nel breve periodo l'effetto sulle campagne di Francia era spesso disastroso, ma nel lungo termine gli eserciti e le loro razzie contribuivano a dilatare la funzione della compravendita nella vita quotidiana.

Di conseguenza, quando la monarchia francese cominciò a riprendersi dallo squallore demoralizzante indotto dalle prime vittorie inglesi e dalla diffusa disaffezione che aveva toccato l'aristocrazia, una più larga base tributaria già consentiva al re di riscuotere somme di denaro sufficienti a mantenere e sostenere una forza armata sempre più formidabile. Era, questo, l'esercito che nel 1453, dopo una serie di operazioni vittoriose, riuscì a cacciare l'ultimo inglese dal suolo di Francia (McNeill, 1984, p. 73).

> Una volta cessate le ostilità, l'epoca d'oro dell'alta finanza fiorentina in generale, e dei Medici in particolare, giunse rapidamente al termine. Fino al 1470, a proposito delle filiali che i Medici possedevano a Bruges e a Londra, ancora si diceva che «governavano queste terre, avendo nelle loro mani il controllo del commercio della lana e dell'allume e tutte le altre entrate dello stato, e da lì intrattenevano rapporti di scambio con ogni mercato nel mondo, ma principalmente con Roma, per mezzo dei quali realizzavano enormi guadagni». Ma nel 1485 la filiale di Bruges chiuse i battenti, e i Medici sparirono ben presto dal mondo dell'alta finanza europea (Ehrenberg, 1985, pp. 196-198).

Finché durò la guerra dei cento anni, tuttavia, l'equilibrio tra le due organizzazioni territorialiste rivali, e il costante bisogno di assistenza finanziaria imposto a entrambe dalla commercializzazione della guerra, crearono opportunità senza precedenti per l'intermediazione commerciale e finanziaria, opportunità che i Medici e gli altri mercanti banchieri fiorentini erano in buona posizione per volgere a proprio vantaggio, sia economicamente che politicamente. Queste opportunità offrirono ai Medici occasioni di successo negli affari che i Bardi e i Peruzzi non ebbero mai. Fu cogliendo queste occasioni che i Medici divennero una delle famiglie più potenti e più ricche d'Europa. «I Medici» osserva Ehrenberg (1985, p. 52) «quasi mai ebbero un'influenza sul corso della storia del mondo maggiore di quella che esercitarono nel periodo delle lotte tra Luigi XI di Francia, Edoardo IV di Inghilterra e Carlo il Temerario di Borgogna.» Nel far questo, tuttavia, vennero sempre più profondamente coinvolti nelle faccende della politica, assunsero una posizione di rilievo tra le fila dell'aristocrazia europea, e con il tempo abbandonarono le proprie attività commerciali e finanziarie.

Con buona pace di Pirenne, questa metamorfosi non fu principalmente l'espressione di un'incapacità

di adattarsi alle mutevoli condizioni economiche. Piuttosto, essa fu l'espressione di uno straordinario successo nell'adattarsi alle condizioni economiche ancora dominanti nel momento in cui avvenne la metamorfosi. La carriera dei Medici fu solo l'esempio più evidente di una tendenza che, in diversa misura e con modalità differenti, si stava manifestando anche in altre città-stato italiane. Essa era visibile con maggiore chiarezza a Venezia, che tra le città-stato fu anche quella che tenne testa con maggior successo all'avversa congiuntura commerciale della fine del XIV e degli inizi del XV secolo.

> Le promesse e le opportunità dell'impero veneziano di terraferma, acquistato dopo il 1406, operarono un profondo cambiamento nel patriziato veneziano. Offrendogli nuovi interessi – la terra, i governatorati e altre cariche lucrative – la terraferma addormentò l'iniziativa imprenditoriale della nobiltà, rendendola progressivamente più sedentaria. Nell'espressione classica di Pareto, gli imprenditori si trasformarono in *rentiers* (Martines, 1981, p. 224).

A Venezia, come a Firenze, la congiuntura del secolo successivo, alla fine dell'espansione commerciale eurasiatica, impose che i capitali eccedenti fossero trasferiti dal commercio verso le attività belliche e di formazione dello stato. La principale differenza tra le due città-stato fu che a Venezia il trasferimento avvenne in modo più tranquillo e fruttò maggiori ricavi che a Firenze, cosicché uno strato della classe dei mercanti veneziani molto più ampio di quello della classe dei mercanti fiorentini poté prender parte al capitalismo politico e trarre vantaggio da esso. In altri termini, la stessa tendenza verso il trasferimento di risorse dalle attività del commercio a quelle della politica – che a Firenze si materializzò nella forma estremamente concentrata dell'irresistibile ascesa dei Medici a sovrani della città – si materializzò a Venezia nella forma più diffusa, anche se meno spettacolare, di una «rentierizzazione» dell'intero strato superiore della classe di mercanti della città.

Benché a Venezia, come a Firenze, il ritiro dal commercio di un ristretto gruppo di elementi capitalistici per trasformarsi in una «aristocrazia» fu un segno del loro successo nella ricerca del profitto piuttosto che di un fallimento nell'adattarsi alle mutevoli condizioni economiche, è tuttavia vero che, come sosteneva Pirenne, *una volta che la metamorfosi fu compiuta*, questi elementi svolsero un ruolo puramente passivo nella successiva espansione dell'economia-mondo capitalistica. Pertanto, quando, alla fine del XV secolo, l'economia-mondo europea entrò in una nuova fase di espansione sotto l'impatto delle cosiddette grandi scoperte – l'apertura di un collegamento commerciale diretto tra l'Europa e le Indie orientali, e l'avvio della conquista e del saccheggio delle Americhe – le classi capitalistiche di Venezia, Firenze e Milano non svolsero alcun ruolo attivo nel promuovere e organizzare l'espansione. A quel tempo, i loro capitali eccedenti erano stati completamente assorbiti dal processo di formazione dello stato e avevano dunque perso gran parte della loro precedente flessibilità. Quel che è peggio, come abbiamo visto nel primo capitolo, il loro considerevole successo nell'accumulazione di ricchezza e di potere indusse le organizzazioni territorialiste circostanti a seguire il loro percorso di sviluppo ma su scala molto più ampia. Quando queste organizzazioni territorialiste «modernizzate» tentarono di dirottare verso i propri territori il commercio delle città-stato, o di conquistarle, queste furono costrette a destinare una quota crescente di risorse alla propria protezione.

Le grandi scoperte e l'espansione commerciale che esse generarono furono aspetti integranti del tentativo operato dai governanti territorialisti di dirottare il commercio dalle città-stato italiane verso i propri territori. Come tali, esse andarono contro gli interessi dei gruppi dominanti e delle classi capitalistiche di queste città-stato, e avvennero a loro insaputa o contro la loro volontà. Un'eccezione importante a questa regola generale tuttavia si ebbe. Difatti, la classe capitalistica genovese promosse attivamente, controllò e trasse vantaggio dall'espansione commerciale dall'inizio alla fine, dando in tal modo origine al primo dei nostri cicli sistemici di accumulazione.

Il primo ciclo sistemico di accumulazione (Genova)

Come è stato anticipato nell'Introduzione, la nostra idea di ciclo sistemico di accumulazione è derivata dalla riflessione di Braudel secondo cui la maturità di ciascun principale sviluppo dell'economia-mondo capitalistica è preannunciata da un caratteristico passaggio da transazioni commerciali a transazioni finanziarie. Braudel compie questa osservazione con riferimento al passaggio olandese che ebbe luogo, pressappoco, nel 1740, e che egli paragona a quello britannico della fine del XIX secolo e ai due precedenti genovesi, il primo nel XV e l'altro nel XVI secolo. A prima vista può apparire strano che i mercanti banchieri genovesi, invece che i più famosi finanzieri di Firenze o di Augusta, siano stati scelti come i veri antenati del capitalismo finanziario olandese e britannico. Braudel non rende esplicite le ragioni di questa scelta, che è tuttavia giustificata su vari livelli, alcuni dei quali riguardano direttamente la nostra definizione di cicli sistemici di accumulazione.

Cominciamo osservando che il capitalismo finanziario genovese si sviluppò nella seconda metà del XIV secolo sotto l'impatto delle stesse condizioni sistemiche del capitalismo finanziario delle altre città-stato italiane. Man mano che le pressioni concorrenziali si intensificarono e si ebbe un'escalation del conflitto di potere, i capitali eccedenti che non trovavano più un investimento remunerativo nel commercio furono mantenuti in forma liquida e utilizzati per finanziare i crescenti debiti pubblici delle città-stato, i cui patrimoni e le cui entrate future furono in tal modo alienati più che mai alle loro rispettive classi capitalistiche. Genova era all'avanguardia di questo movimento, e con la formazione della Casa di San Giorgio nel 1407 creò un'istituzione per il controllo delle finanze pubbliche da parte dei creditori privati la cui efficacia e sofisticazione, sotto questo aspetto, non furono eguagliate fin quando, quasi tre secoli dopo, fu fondata la Banca d'Inghilterra.

Sin dal principio, tuttavia, lo sviluppo del capitalismo finanziario genovese mostrò alcune peculiarità. L'acquisizione del controllo delle finanze pubbliche genovesi da parte dei creditori privati uniti nella Casa di San Giorgio non segnò l'inizio dell'assunzione del governo della Repubblica da parte degli interessi capitalistici e l'avvio di una sempre crescente diversione dei capitali eccedenti verso le attività di formazione dello stato, come stava avvenendo, seppure con modalità differenti a Venezia e a Firenze. Al contrario, la costituzione della Casa di San Giorgio si limitò a istituzionalizzare un dualismo di potere e un'intrinseca instabilità politica che aveva caratterizzato a lungo, e che avrebbe continuato a caratterizzare lo stato genovese fino alle riforme costituzionali di Andrea Doria nel 1528. Secondo Jacques Heers, «tutta la storia del Quattrocento genovese è quella di un'ininterrotta crisi sociale e politica». Ma fu in questo stesso secolo di crisi sociale e politica permanente che Genova divenne la città in cui il capitalismo si sviluppò

> in tutte le sue forme, con tecniche appropriate e moderne; in cui il capitale [giunse a controllare] tutte le attività economiche e la banca [venne a occupare] un posto di primo piano. Dunque una città in cui si è formata rapidamente una classe di uomini d'affari ricchi e potenti, contemporaneamente grossi mercanti, banchieri e industriali: grandi capitalisti, nel senso più moderno del termine (Heers, 1984, p. 360).

Da questo punto di vista, il capitalismo genovese nel XV secolo si stava sviluppando lungo un percorso che divergeva radicalmente da quello di tutte le altri grandi città-stato italiane. In varia misura e secondo modalità differenti, i capitalismi milanese, veneziano e fiorentino si stavano tutti sviluppando nella direzione della formazione dello stato e di strategie e di strutture di accumulazione del capitale sempre più «rigide». Il capitalismo genovese, al contrario, si stava muovendo nella direzione della formazione del mercato e di strategie e di strutture di accumulazione sempre più «flessibili». Questa eccezionalità aveva profonde radici in una combinazione unica di condizioni locali e sistemiche.

A livello locale, le radici più profonde dell'eccezionalità di Genova risiedono nelle origini aristocratiche del suo capitalismo e nella precocità con la quale la città-stato genovese aveva annesso a

sé la campagna circostante. Quando Venezia cominciò ad annettersi la «Terraferma», Milano la Lombardia, e Firenze la Toscana, Genova aveva da tempo esteso la sua giurisdizione su gran parte della Liguria, da Porto Venere a Monaco, e dal mare agli Appennini, come amava proclamare il governo genovese. L'estensione dei confini era tuttavia in larga misura nominale, poiché gran parte del territorio, lungo, stretto e montagnoso, era diviso in feudi della piccola ed estremamente esclusiva aristocrazia terriera genovese. Questa aristocrazia terriera aveva fornito l'impulso imprenditoriale iniziale dell'espansione mercantile di Genova, ed era rimasta alla testa delle principali iniziative commerciali genovesi al culmine di quella espansione alla fine del XIII secolo. Ma quando i rendimenti delle risorse investite nel commercio avevano cominciato a diminuire, l'aristocrazia terriera genovese si era affrettata a «rifeudalizzarsi», trasferendo di nuovo le proprie risorse nell'appropriazione dello spazio rurale e la formazione di potenti eserciti privati – spazio ed eserciti che il governo genovese non aveva alcun modo di controllare, e tanto meno comandare (Heers, 1961, pp. 538 e 590-591).

A Genova, la riallocazione dei capitali eccedenti dal commercio di lunga distanza all'investimento nella proprietà della terra e nella formazione dello stato avvenne dunque secondo modalità differenti, e con conseguenze sociali opposte, rispetto a Venezia o Firenze. A Venezia, e in misura minore a Firenze, la riallocazione fu incoraggiata e organizzata dalle stesse classi dei mercanti urbani come un mezzo per il conseguimento di un duplice obiettivo: trovare una sicura riserva di valore per i capitali eccedenti che esse controllavano e rafforzare il proprio potere sia all'interno che a livello internazionale. A Genova, al contrario, la riallocazione fu incoraggiata e organizzata da un'aristocrazia terriera rinvigorita dalla precedente espansione commerciale, come un mezzo per riaffermare su più ampia scala il suo controllo monopolistico sull'uso della violenza e sulle risorse territoriali e demografiche. Lungi dal giovare alle classi dei mercanti urbani, questo genere di riallocazione creò una barriera sociale insormontabile all'espansione interna della loro ricchezza e del loro potere. Certo, le classi dei mercanti urbani genovesi avevano tratto un enorme vantaggio dall'unione con un'aristocrazia fondiaria orientata al commercio. Ma quando l'espansione commerciale giunse al termine e l'aristocrazia fondiaria trasformò le proprietà rurali dello stato genovese in propri «feudi», questa stessa unione arrestò la trasformazione della classe dei mercanti urbani genovesi in aristocrazia com'era avvenuto a Venezia e a Firenze, e li condannò a mantenere in forma liquida il grosso dei loro capitali eccedenti.

> Se è relativamente facile accedere alla classe dei mercanti e dei banchieri, se si può […] assumere abbastanza velocemente il titolo di «nobilius», la classe dei signori, la nobiltà fondiaria è severamente chiusa. Tranne qualche rarissima eccezione, non è dato vedere signori vendere i loro castelli o i loro diritti a dei mercanti. Il regime della comproprietà e dell'amministrazione in comune impedisce ulteriormente possibili contaminazioni dei lignaggi. […] La separazione tra le due [classi] è netta: proprietà, stile di vita, aspirazioni. I loro interessi sono spesso completamente opposti. Altrettanto le loro idee politiche. Gli uni vogliono un governo borghese e hanno già realizzato il loro ideale con San Giorgio; gli altri desiderano conservare i loro privilegi e mirano, se possibile, a una signoria alla maniera del Ducato di Milano. L'opposizione tra queste due classi dirigenti, che dispongono di mezzi assai differenti, eppure potenti, spiega i disordini politici di cui soffre la città (Heers, 1961, pp. 561-562).

L'istituzione della Casa di San Giorgio nel 1407 può dunque essere considerata come un momento decisivo nel processo di auto-organizzazione della classe capitalistica genovese, in una situazione di fondamentale impasse politica tra il potere del denaro e il potere delle armi. L'intensificazione della lotta concorrenziale tra le città-stato, gonfiando il debito pubblico di Genova, rafforzò il potere delle classi capitalistiche della città, ma non tanto da rovesciare il potere dell'aristocrazia terriera. Quest'ultima controllava i mezzi di violenza e le fonti della rendita fondiaria nella campagna circostante e continuava a partecipare ai processi di governo e a quelli economici della città se e quando ciò era nel suo interesse. Nondimeno, il fatto che il potere del denaro non fosse in grado di superare quello delle armi non significava che gli interessi capitalistici non fossero in grado di organizzarsi in modo più efficace per tener testa alla solidarietà dell'aristocrazia terriera. Fu questo in realtà l'obiettivo conseguito con l'incorporazione dei creditori privati del governo genovese nella Casa di San Giorgio.

L’auto-organizzazione degli interessi capitalistici non fece nulla per stabilizzare la vita politica a Genova. Fin dal 1339 – quando una rivolta popolare contro il governo dell’aristocrazia aveva insediato un cittadino comune alla carica di doge – la guida del governo genovese era stata scelta sempre tra le file del «popolo», vale a dire tra i cittadini comuni. Nominalmente il doge era il capo militare dello stato genovese, ma il potere militare effettivo era rimasto saldamente nelle mani dell’aristocrazia terriera. Con la formazione della Casa di San Giorgio l’amministrazione delle entrate dello stato fu progressivamente assunta da questa organizzazione, cosicché l’impotenza militare del governo genovese si combinò con la perdita di potere in campo finanziario.

Se la perdita di potere finanziario da parte del governo non servì a portare stabilità nella vita politica di Genova – che rimase turbolenta come sempre – essa tuttavia contribuì a risolvere i problemi economici della città e a promuovere il virtuosismo tecnico della sua classe capitalistica nelle transazioni monetarie. L’ideologia della «moneta stabile» raggiunse il suo apogeo nella Gran Bretagna del XIX secolo e ha trovato i suoi sostenitori più dogmatici nei circoli accademici statunitensi alla fine del XX secolo. Ma la sua prassi fiorì per la prima volta nella Genova del XV secolo.

Il principio essenziale di questa prassi era l’idea che la disponibilità di «buona moneta» fosse essenziale al processo di accumulazione del capitale. Allora, come adesso, le organizzazioni capitalistiche – che si trattasse di imprese, di governi, o di loro combinazioni – avevano bisogno di un’efficace e affidabile unità di conto con cui misurare i profitti e le perdite delle loro operazioni commerciali e finanziarie. In mancanza di una tale unità di misura, queste organizzazioni erano indotte a confondere le perdite con i profitti, e viceversa, semplicemente a causa delle variazioni nel valore dei mezzi di pagamento con i quali erano regolati i loro affari. Erano cioè condannate a diventare vittime della cosiddetta illusione monetaria. Disponendo invece di una unità di conto in grado di scontare efficacemente queste variazioni, lungi dal cadere vittime dell’illusione monetaria, esse avrebbero potuto trarre abilmente vantaggio dall’illusione monetaria di coloro dai quali acquistavano merci e contraevano prestiti, e ai quali vendevano merci e concedevano prestiti.

I mercanti banchieri della Genova del Quattrocento compresero benissimo che non era né nel loro potere né nel loro interesse eliminare le variazioni nel valore della moneta effettivamente circolante, inclusa la moneta che circolava a Genova, ciò che essi chiamavano «moneta corrente». Ma intorno alla metà del secolo essi avevano compreso che era sia nel loro interesse, sia in loro potere, introdurre una unità di conto invariante con la quale regolare i loro reciproci affari, stimare accuratamente la redditività dei loro ampi accordi commerciali e finanziari, e trovarsi in posizione tale da trarre profitto, e non subire perdite, dalle variazioni nel tempo e nello spazio del valore della moneta effettivamente circolante. Nel 1447 fu così approvata una legge che imponeva che tutti i conti relativi alle operazioni di cambio fossero tenuti in moneta d’oro di peso stabile: una unità di conto che in breve tempo divenne la *lira di buona moneta*, talvolta chiamata anche *moneta di cambio*. A partire dai primi anni cinquanta del XV secolo questa «buona moneta» divenne l’unità standard dei conti genovesi, non solo per le operazioni di cambio ma per tutte le transazioni, mentre la «moneta corrente» di valore variabile rimase il mezzo di scambio abituale (Heers, 1983, pp. 53-55 e 80-81).

Questa riforma monetaria diede nuovo impulso al continuo fiorire di strumenti e di tecniche monetarie. Se l’alta finanza moderna fu un’invenzione di Firenze, il vero luogo di nascita del capitalismo finanziario moderno in tutte le sue forme fu Genova alla metà del XV secolo.

> Le tecniche genovesi sono, fin dalla metà del Quattrocento, identiche a quelle che caratterizzano il capitalismo dell’era moderna. Assegni e lettere di cambio hanno uso corrente e il principio della girata è già presente; la maggior parte dei pagamenti si effettua in giroconto e la città dispone di una moneta bancaria stabile e comoda. È senz’altro per questo che si riduce la necessità di indebolire la moneta per aumentare i mezzi di pagamento. […] È un periodo di notevole stabilità monetaria dal momento che Genova, contrariamente alle regioni vicine meno evolute (la Francia soprattutto), *dispone di una relativa abbondanza di strumenti di pagamento*. Ha scoperto il segreto del regime capitalistico moderno che consiste nel «ritardare i pagamenti e i rimborsi e far sì che questi ritardi si sovrappongano continuamente gli uni agli altri»; un regime «che soccomberebbe se si volessero far quadrare

simultaneamente tutti i conti» (Heers, 1983, pp. 80-81; corsivo aggiunto; citazioni da Bloch, 1981).

Né i disordini politici, né la relativa abbondanza di mezzi di pagamento, né, in verità, il virtuosismo tecnico del capitalismo genovese nel XV secolo, furono il risultato solo di condizioni locali. Al contrario, gli sviluppi a Genova furono modellati dai più ampi contesti sistemici italiano, europeo ed eurasiatico, che solo in piccola parte erano creazioni genovesi. La più importante tra queste condizioni sistemiche fu senza dubbio la disintegrazione del sistema commerciale eurasiatico al cui interno erano state edificate le fortune commerciali di Genova alla fine del XIII e agli inizi del XIV secolo.

Queste fortune furono costruite soprattutto sulla competitività della rotta commerciale verso la Cina attraverso l'Asia centrale e sul successo con il quale l'iniziativa genovese riuscì a stabilire un controllo quasi monopolistico sullo «scalo» del Mar Nero di questa rotta. Finché l'impero mongolo assicurò l'accesso alla rotta dell'Asia centrale e la sua sicurezza, e finché Genova conservò la sua superiorità militare nella regione del Mar Nero, il commercio genovese prosperò e le dimensioni, la portata e il numero delle imprese genovesi aumentarono. Ma non appena il declino del potere dei mongoli rese la rotta commerciale attraverso l'Asia centrale meno competitiva e sicura, e l'ascesa del potere ottomano nell'Asia Minore indebolì e poi distrusse la supremazia genovese nella regione del Mar Nero, la ruota della fortuna girò. La prosperità del commercio genovese declinò e l'eccessivo apparato commerciale-militare si trovò improvvisamente di fronte alla necessità di una fondamentale ristrutturazione (Heers, 1961, pp. 366-372; Abu-Lughod, 1989, pp. 128-129).

In risposta alla pressione sulle profittevoli opportunità commerciali lungo la rotta dell'Asia centrale, Genova cercò di rinsaldare il controllo sulle altre attività commerciali che si stavano sviluppando nella regione del Mar Nero: grano, legno, pelli e schiavi. Come osserva Heers (1961, p. 367), la guerra di Chioggia contro Venezia (1376-81) fu essenzialmente una guerra combattuta nel tentativo di imporre un monopolio commerciale nella regione del Mar Nero. Ma, come è noto, il tentativo fallì: Genova perse la guerra, e la pace di Torino sancì un controllo ancor più stretto da parte di Venezia sul commercio asiatico lungo la rotta meridionale. A partire da allora il potere di Genova nel Mar Nero e nel Mediterraneo orientale declinò rapidamente sotto l'impatto della veloce avanzata ottomana, mentre le possibilità di dirigere l'espansione più vicino alla madrepatria furono tenute sotto scacco dal potere catalano-aragonese nel Mediterraneo nordoccidentale.

Il commercio genovese fu dunque colpito in modo particolarmente grave – più grave del commercio di qualsiasi altra delle grandi città-stato italiane – dell'espansione del commercio eurasiatico. Le attività di Milano nel settore dei metalli beneficiarono enormemente dall'escalation della guerra in Europa; dopo la traumatica ristrutturazione degli anni quaranta del XIV secolo, le imprese fiorentine trovarono nuove nicchie di mercato, sufficientemente protette ed estremamente redditizie, nella produzione tessile di alta qualità e nell'alta finanza; e i vantaggi che Venezia trasse dalle stesse tendenze e dagli stessi eventi che causavano le difficoltà di Genova furono assai maggiori delle perdite. Come afferma Abu-Lughod (1989, p. 129), «la "scommessa" di Venezia sulla rotta marittima del Sud si rivelò fortunata». La via dell'Asia centrale, controllata da Genova, e quella dell'Asia meridionale, controllata da Venezia, erano in qualche modo complementari ma per lo più in reciproca concorrenza. L'interruzione e la chiusura definitiva della via settentrionale allentarono dunque le pressioni concorrenziali sul commercio veneziano che, naturalmente, si espanse ulteriormente quando la presenza di Genova nel Mediterraneo orientale fu ridotta dalla sua sconfitta nella guerra di Chioggia.

Tendenze ed eventi a Genova nella seconda metà del XIV e nel XV secolo furono profondamente influenzati da questa pressione sulle reti genovesi del commercio di lunga distanza e dal concomitante deterioramento della posizione di potere della città nell'economia-mondo mediterranea e nel sistema italiano di città-stato. Rapida chiusura della rotta genovese per la Cina attraverso l'Asia centrale, accerchiamento del commercio genovese nel Mediterraneo a opera del potere ottomano, veneziano e

catalano-aragonese, ascesa di potenti città-stato tutt'attorno ai territori metropolitani di Genova: questa configurazione di circostanze deve essere apparsa ai genovesi del tutto senza speranze e spiega la decisione dell'aristocrazia terriera genovese di ritirarsi dal commercio e investirne i profitti in terre, castelli ed eserciti nella regione ligure.

Per le sue dimensioni, questo ritiro aggravò la crisi di sovraccumulazione che «affliggeva» la componente borghese della classe mercantile genovese. Come è stato già osservato, ciò ridusse notevolmente le opportunità aperte alla borghesia di trovare sbocchi remunerativi per i propri capitali eccedenti nella proprietà terriera e nella formazione dello stato. E, quel che è peggio, privò la borghesia genovese di una protezione assai necessaria nell'economia-mondo nel suo insieme.

La borghesia genovese, infatti, a differenza di quella veneziana, non era mai stata autosufficiente nell'organizzare la protezione richiesta dai suoi traffici di lunga distanza, compito che era sempre stato svolto dall'aristocrazia terriera genovese convertitasi al commercio. Finché l'interesse di questa componente aristocratica nell'iniziativa commerciale rimase forte, l'accordo ebbe i suoi vantaggi, poiché permise alla borghesia di concentrarsi e di specializzarsi in attività strettamente economiche. Ma quando quell'interesse svanì e l'aristocrazia terriera si ritirò dal commercio, la borghesia si ritrovò priva di protezione in un mondo sempre più ostile.

In queste condizioni era del tutto naturale che una vasta frazione del capitale e del personale commerciale genovese ripiegasse sull'economia interna, malgrado l'assenza di allettanti opportunità di investimento nella proprietà della terra e nella formazione dello stato. Questa implosione del regime di accumulazione genovese fu il fattore più importante alla base delle tendenze che abbiamo visto caratterizzare Genova nel XV secolo: disordine politico, sovrabbondanza di mezzi di pagamento e creazione di nuovi strumenti e tecniche monetarie. Di per sé, tuttavia, queste tendenze non potevano risolvere, e non risolsero, la crisi di sovraccumulazione di cui erano espressione. Persino il virtuosismo nelle transazioni monetarie, che sarebbe divenuto in seguito una componente fondamentale dell'espansione capitalistica genovese, per gran parte del XV secolo poté assai poco per risolvere la crisi del capitalismo della città.

Ma in profondità, in risposta alla crisi, le reti del commercio e dell'accumulazione genovesi vennero radicalmente ristrutturate, in un modo che, con il tempo, trasformò i mercanti banchieri genovesi nella più potente classe capitalistica dell'Europa del XVI secolo. Come osserva John Elliott (1982, p. 38), mentre la guerra tra lo stato genovese e la federazione catalano-aragonese fu condotta senza esito per gran parte del XV secolo, il capitale genovese ebbe la meglio sul capitale catalano in tutta la penisola iberica. La primissima vittoria fu conseguita nella sfera dell'alta finanza. I mercanti banchieri genovesi colsero prontamente le opportunità create dalla rovina delle principali banche private di Barcellona in occasione del crollo dei primi anni ottanta del XIV secolo per diventare i più importanti prestatori nella regione iberica, proprio come, su scala maggiore, i Medici avevano tratto vantaggio dalla rovina delle aziende dei Bardi e dei Peruzzi in occasione del crollo degli anni quaranta. Tuttavia, la vittoria che si rivelò davvero decisiva per le fortune genovesi fu l'acquisizione del controllo del commercio castigliano.

> Il progressivo aumento della produzione laniera della Castiglia aveva creato nuove possibilità commerciali che i catalani, impegnati a lottare su troppi fronti, non ebbero modo di cogliere. Furono invece i genovesi, installatisi a Cordova, a Cadice e a Siviglia, che strinsero una robusta alleanza con la Castiglia e si assicurarono il controllo delle esportazioni di lana dai porti meridionali della Spagna. Una volta posto saldamente piede nella penisola, i genovesi si dimostrarono abilissimi nell'insinuarsi in un punto strategico dopo l'altro all'interno dell'economia castigliana, preparando la strada alla loro futura partecipazione ai proficui traffici tra Siviglia e l'impero coloniale castigliano. Il predominio genovese ebbe un'influenza decisiva sulla storia spagnola nel Cinquecento. Se fossero stati i catalani e non i genovesi a vincere la lotta per entrare nel sistema commerciale castigliano, la storia della Spagna unita avrebbe avuto un corso profondamente diverso da quello che effettivamente ebbe (Elliott, 1982, p. 39).

E lo stesso si può dire della storia dell'economia-mondo capitalistica. Per quanto ne sappiamo,

dovremmo parlare qui di un ciclo sistemico di accumulazione «catalano» o «spagnolo» o, forse, non dovremmo parlare affatto di cicli sistemici di accumulazione. La ragione per la quale parliamo di un ciclo genovese, tuttavia, non sta nel fatto che in un frangente decisivo i catalani furono «impegnati a lottare su troppi fronti», poiché i genovesi lo furono persino su più fronti. In parte, per parafrasare l'affermazione di Abu-Lughod relativa a Venezia, la ragione è che la «scommessa» genovese sul commercio castigliano si rivelò fortunata. Ancor più che nel caso della «scommessa» veneziana sulla rotta commerciale dell'Asia meridionale, la sorte fu tuttavia solo un aspetto di minore importanza della storia genovese.

L'aspetto più rilevante fu che i genovesi fecero le loro «scommesse» con molta attenzione e, soprattutto, puntarono su di esse con un repertorio di mezzi monetari e organizzativi a cui pochi, se non nessuno, dei loro concorrenti reali o potenziali potevano tener testa. In un certo senso, la matrice delle fortune della classe capitalistica genovese nel XVI secolo furono le sue «sventure» alla fine del XIV secolo e agli inizi del XV. Quando l'impero commerciale-militare che i genovesi avevano costruito nei secoli precedenti cominciò a disintegrarsi, e l'aristocrazia terriera genovese si ritirò dal commercio per «rifeudalizzarsi», la componente borghese della classe dei mercanti genovesi si trovò «afflitta» da una grave e cronica sproporzione tra, da un lato, le sue immense riserve di denaro, informazioni, conoscenze imprenditoriali e relazioni d'affari, e, dall'altro, le sue scarse capacità di proteggere se stessa e i suoi traffici in un mondo sempre più competitivo e ostile. La penisola iberica era il luogo che, per tre ragioni principali, offriva le migliori prospettive di una soluzione veloce e favorevole di questa fondamentale sproporzione.

Come è possibile osservare nella carta alla pagina seguente, la parte meridionale della penisola iberica e il vicino Maghreb furono le regioni del Mediterraneo più profondamente «monopolizzate» dall'iniziativa genovese. Era del tutto naturale che le imprese genovesi reagissero alla crescente pressione in altre zone ripiegando su questa roccaforte. E fu proprio questo che fecero, trasformando, tra le altre cose, nella prima metà del XV secolo, l'ancora indipendente Regno di Granada – di gran lunga il centro agricolo-industriale più fiorente della regione – in «una vera e propria colonia economica genovese» (Heers, 1961, p. 477; 1979, cap. 7).

In secondo luogo, per i genovesi la penisola iberica era non solo la roccaforte naturale su cui ripiegare, ma anche l'avamposto naturale da cui avanzare alla ricerca degli approvvigionamenti divenuti scarsi. Quando i veneziani rafforzarono il loro controllo sull'argento tedesco e sulle spezie asiatiche, per i genovesi divenne urgente, quanto meno, rafforzare il proprio controllo sull'oro africano portato ai porti del Maghreb lungo le carovaniere del Sahara e, possibilmente, trovare una rotta commerciale atlantica verso l'Oriente in sostituzione di quella attraverso l'Asia centrale, ormai persa. Da entrambi i punti di vista, una forte presenza nella penisola iberica era di enorme importanza strategica (Heers, 1961, pp. 68-69 e 473; 1979, capp. 4 e 8; Pannikar, 1953, p. 23).

In terzo luogo, soprattutto, la penisola iberica era, per la classe capitalistica genovese, il luogo più promettente dove trovare ciò di cui essa aveva bisogno più di ogni altra cosa: efficienti e intraprendenti alleati «produttori di protezione» potenzialmente allettati dall'idea di assumere il ruolo svolto in precedenza dall'aristocrazia terriera genovese. I governanti territorialisti emergenti di Portogallo e Spagna parvero ben presto estremamente adatti allo scopo, grazie alla combinazione di fanatismo religioso e di imprenditorialità politica che li faceva somigliare moltissimo agli aristocratici genovesi che, in epoche precedenti, si erano trasformati in mercanti. Il più famoso dei precursori e ispiratori delle scoperte europee, il principe portoghese Enrico il Navigatore, era una figura «dallo spirito squisitamente medievale […] [con il] pensiero dominante di una crociata» (Parry; 1991, p. 52). E l'imprenditore di maggior successo nel campo delle scoperte, la regina Isabella di Castiglia, fu il leader di una nuova crociata che mirava a espandere il dominio territoriale del potere cristiano e castigliano:

> [L'e]spulsione degli ebrei e battesimo forzoso di tutti gli arabi di Granada, poteri straordinari delegati alla nuova Inquisizione […] [r]appresentavano una reazione contro la pressione musulmana, aumentata dopo la caduta di Costantinopoli, ma anche un intensificarsi dello zelo e dell'intolleranza religiosa in Spagna. Questo rinnovato fervore religioso, questo nuovo entusiasmo per le conversioni, si trasferì rapidamente nel Nuovo Mondo, dove trovò nuove ed efficaci manifestazioni (Parry, 1991, p. 43).

Lo spirito della crociata procedeva di pari passo con un'immediata adesione allo spirito del Rinascimento, alla promozione del sapere, al culto dell'individuo e, soprattutto, alla nuova arte della politica.

> Come la maggior parte dei principi italiani, anche Isabella di Castiglia doveva il suo trono a un insieme di guerre e di abili diplomazie. Tra i risultati più brillanti del suo regno va citato il ripristino dell'ordine e della disciplina […] I principi di scienza politica del Machiavelli non potrebbero trovare un'esemplificazione più chiara dell'esempio offerto da Ferdinando d'Aragona e Giovanni II del Portogallo. […] [Questa] arte di governare i popoli […] aiutò a preparare la mente degli uomini all'immenso compito di improvvisazione politica e amministrativa che si presentò davanti al governo spagnolo del Nuovo Mondo (Parry, 1991, pp. 47-48).

Henri Pirenne ha osservato in passato che, a differenza dei veneziani, i genovesi non furono «mercanti sin dall'inizio» e «ricordavano piuttosto i cristiani di Spagna. Proprio come questi ultimi, essi muovevano guerra agli infedeli con un ardente entusiasmo religioso; una guerra santa, per quanto estremamente redditizia. […] In loro la passione religiosa e la brama di guadagno si fondevano in uno spirito di impresa» (citato in Cox, 1959, p. 181). L'analogia può essere spinta oltre, osservando che l'espansione transoceanica del commercio iberico alla fine del XV secolo e agli inizi del XVI – al pari dell'espansione del commercio genovese nelle epoche precedenti, ma a differenza dell'espansione del commercio veneziano in qualunque momento – fu promossa e organizzata da un agente imprenditoriale dicotomico tenuto assieme da un rapporto organico di «scambio politico».

Il reale significato dell'espressione «scambio politico», come viene qui usata, è una variante della tesi di Schumpeter (1984, pp. 133-134) secondo cui «senza la protezione di gruppi non-borghesi, la borghesia è politicamente inerme, e incapace non solo di guidare la nazione, ma perfino di difendere i propri interessi di classe». A giudizio di Schumpeter, la principale eccezione storica a questa regola fu rappresentata dalla gestione degli affari di città-stato come la repubblica veneziana e quella genovese; un'eccezione che egli attribuisce al fatto che «[p]rima dell'avvento della metropoli moderna, che non è più una faccenda soltanto borghese, il governo cittadino presentava chiare analogie con la conduzione di un'impresa economica». Persino la repubblica olandese rappresentò solo una parziale eccezione a questa regola, come è testimoniato dal fatto che «praticamente in tutte le situazioni di emergenza [la Repubblica dei Mercanti] dovette cedere il timone a condottieri di origine feudale».

L'emergere degli stati nazionali veri e propri pose la questione della formazione dello stato e della conduzione della guerra al di là della portata della borghesia e generò una struttura di governo «anfibia» costituita da una componente borghese e da una aristocratica: «Tutto ciò non era semplice atavismo. Era l'attiva simbiosi di due strati sociali di cui l'uno sosteneva economicamente l'altro, ma ne era a sua volta sostenuto dal punto di vista politico». Che non si trattasse di semplice atavismo ma di attiva simbiosi è dimostrato nel migliore dei modi dall'esperienza inglese.

> L'elemento aristocratico continuò a reggere le leve di comando *fino al termine del periodo di capitalismo intatto e vitale*. È vero che dovunque […] esso si nutrì delle idee degli strati sociali che entravano nella vita politica, si fece portavoce degli interessi borghesi, combatté le stesse battaglie della borghesia e dovette rinunziare agli ultimi privilegi giuridici; ma, con queste limitazioni e per scopi non più suoi, continuò a fornire il materiale umano alla macchina politica, alla direzione dello stato, al governo (Schumpeter, 1984, pp. 131-132; corsivo nell'originale).

La tesi di Schumpeter corrisponde grosso modo alla nostra precedente affermazione secondo cui, in base alla definizione dello stato capitalistico che troviamo nel *Manifesto del Partito Comunista* («non è che un comitato che amministra gli affari comuni di tutta la classe borghese»), gli stati capitalistici

egemonici di dimensioni e complessità crescenti che crearono e ampliarono il moderno sistema interstatale sembrano essere stati versioni sempre più diluite dei criteri idealtipici dello stato capitalistico realizzati da Venezia nella prima età moderna. In entrambe le affermazioni, il rapporto di scambio politico che lega la componente capitalistica dei gruppi dominanti egemonici alla componente non capitalistica riguarda esclusivamente i processi di formazione dello stato. La tesi qui avanzata, invece, è che anche nei processi di accumulazione del capitale su scala mondiale l'agente dell'espansione ha avuto una struttura dicotomica.

Più in particolare, riteniamo che l'espansione materiale del primo ciclo sistemico di accumulazione (quello genovese) fu favorita e organizzata da un agente dicotomico formato da una componente territorialista aristocratica (iberica) – che si specializzò nel fornire protezione e nella ricerca del potere – e da una componente capitalistica borghese (genovese) – che si specializzò nella compravendita di merci e nella ricerca del profitto. Queste specializzazioni si integravano a vicenda, e i loro reciproci benefici unirono – e, finché durarono, mantennero unite – le due componenti eterogenee dell'agente dell'espansione in un rapporto di scambio politico nel quale, da un lato, la ricerca del potere della componente territorialista creava vantaggiose occasioni commerciali per la componente capitalistica e, dall'altro, la ricerca del profitto da parte di quest'ultima rafforzava l'efficacia e l'efficienza dell'apparato produttore di protezione della componente territorialista.

Nel XV secolo, i governanti territorialisti iberici e i mercanti banchieri capitalisti genovesi strinsero un rapporto di questo genere per il semplice motivo che ciascuna parte poteva garantire all'altra ciò di cui essa aveva maggiormente bisogno; e il rapporto durò perché questa relazione di complementarità fu continuamente riprodotta dalla riuscita specializzazione di entrambe le componenti nel perseguire i rispettivi obiettivi. Quello di cui nel XV secolo la classe capitalista genovese aveva maggiormente bisogno era un ampliamento del suo spazio commerciale tale da accogliere la sua immensa eccedenza di capitale e di organico, e da tenere in vita le sue vaste reti d'affari. Lo sfruttamento più intensivo della sua nicchia di mercato nel Mediterraneo sudoccidentale fu soltanto un palliativo che, nella migliore delle ipotesi, ne rallentò l'implosione e il declino. Ciò di cui essa aveva realmente bisogno per risolvere la sua lunga crisi era una svolta significativa che, tuttavia, lo stato genovese, impegnato su più fronti e diviso al suo interno, non era in condizione di intraprendere.

Né tale impresa rientrava nelle prospettive aperte dagli angusti calcoli della sola classe capitalistica genovese. Certo, la ricerca del profitto aveva a lungo spronato i genovesi a esplorare la costa dell'Africa occidentale.

> Fu alla fine del XIII secolo, quando il valore dell'oro era particolarmente alto, […] che, da Genova, i fratelli Vivaldi tentarono di circumnavigare l'Africa. Essi si smarrirono, ma i navigatori inviati alla loro ricerca dall'imprenditore che li aveva finanziati, Teodisio d'Oria, riscoprirono le antiche «isole della felicità», le Canarie. […] Dopo il 1350 questi tentativi cessarono, poiché il rapporto tra oro e argento tornò a un livello più normale, e l'attività economica in Europa si ridusse; quando, intorno al 1450, questo rapporto prese a salire nuovamente e il valore dell'oro aumentò, le spedizioni oceaniche e africane ricominciarono (Vilar, 1971, pp. 47-48).

Fu così che i capitalisti genovesi patrocinarono un'ambiziosa spedizione attraverso il Sahara nel 1447 e due viaggi lungo la costa africana occidentale negli anni cinquanta – tutti alla ricerca di un accesso diretto all'oro africano. Ma la scarsa redditività di questo tipo di impresa e, soprattutto, la stessa *non calcolabilità* dei probabili costi e benefici finanziari dell'espansione in acque non esplorate, resero il capitale genovese riluttante a continuare in questa direzione con la determinazione e le risorse necessarie a realizzare una svolta. Con specifico riferimento ai mercanti banchieri genovesi, Heers osserva che

> esiste una certa propensione a descrivere l'uomo d'affari italiano come impaziente di lanciarsi in iniziative rischiose ma lucrative. Nel XV secolo le cose non stanno più così. Né il commercio né la finanza sono un'«avventura», ma industrie che operano su scala sempre maggiore e le cui tecniche ben collaudate lasciano ben poco spazio al caso (Heers, 1961, p. 53).

In sintesi, la classe capitalistica genovese del XV secolo appare stretta in una impasse. Da un lato, la perdita delle opportunità fornite dal commercio di lunga distanza delle epoche precedenti portò a lotte concorrenziali interne, a interminabili contese dannose per i profitti e all'eliminazione di reti d'affari e di risorse non utilizzate o non utilizzabili disseminate lungo tutta l'economia-mondo. Dall'altro lato, lo schiudersi nel commercio di lunga distanza di nuove opportunità su scala sufficiente a invertire queste tendenze comportava rischi che erano non solo alti ma anche non calcolabili e, come tali, oltre l'orizzonte dell'impresa capitalistica razionale. In altre parole, la stessa logica della realizzazione del profitto limitava la valorizzazione del capitale genovese, minacciandolo in tal modo di autodistruzione.

L'ovvia via d'uscita da questa impasse era instaurare un rapporto di scambio politico con governanti territorialisti che, come quelli iberici, erano spinti verso l'apertura di nuovi spazi commerciali da motivazioni diverse dal profitto calcolabile e che, inoltre, avevano un enorme bisogno di quel genere di servizi che la classe capitalistica genovese era attrezzata meglio di chiunque altro a offrire, così da lasciarla libera di organizzare i suoi traffici in valute e merci nel modo ritenuto più opportuno. Lo spirito di crociata costituiva un'eccellente garanzia che l'espansione iberica in mari sconosciuti sarebbe proseguita libera dagli ostacoli posti da continui calcoli razionali dei costi e dei benefici monetari. E l'adesione allo spirito del Rinascimento era una garanzia che i promotori e organizzatori dell'espansione avrebbero continuato ad apprezzare i vantaggi che derivavano dall'associarsi con una delle classi di mercanti più grandi, solvibili e inserite del tempo, una classe, tra l'altro, già ben radicata nella parte meridionale della penisola iberica. Quando l'unione si formò e le cosiddette grandi scoperte la consolidarono, il capitalismo genovese fu finalmente liberato dalla sua lunga crisi e spinto verso il suo momento di maggiore espansione.

Nel 1519 il potere del capitale genovese era già tale da consentirgli di svolgere un ruolo decisivo nell'elezione di Carlo V, poi re di Spagna, al titolo di imperatore a spese del re francese, Francesco I. In questa occasione, sostiene Ehrenberg (1985, p. 74), i principi elettori tedeschi «non avrebbero mai scelto Carlo se i Fugger non avessero sostenuto la sua causa con il proprio denaro, e ancor di più con il loro potente credito». Ma l'operazione non avrebbe mai avuto successo se i mercanti banchieri genovesi non avessero mobilitato le proprie lettere di cambio in modo da consentire ai Fugger e ai Welser di avere a disposizione con breve preavviso e in molti luoghi diversi il denaro necessario ad acquistare i voti dei principi tedeschi (Boyer-Xambeau, Deleplace e Guard, 1991, p. 26).

Nel corso dei successivi quarant'anni le fortune dei Fugger aumentarono in modo spettacolare, per poi declinare rapidamente in una palude di crediti inesigibili, di deprezzamento delle risorse e di crescente indebitamento. La centralità dei Fugger nell'alta finanza europea in questo periodo era simile a quella dei Medici un secolo prima, sebbene le basi papali delle attività dei Medici fossero di gran lunga più solide delle basi imperiali delle attività dei Fugger. Questa centralità ha indotto alcuni storici a parlare dell'epoca di Carlo V come dell'«epoca dei Fugger». Se tutto ciò che si intende indicare con questa espressione è la centralità nell'alta finanza, allora la designazione è accurata. Ma le principali tendenze dell'economia-mondo capitalistica in questo periodo non si stavano rivelando nella sfera dell'alta finanza. Dietro le quinte, il potere meno visibile dei genovesi continuò ad aumentare attraverso il consolidamento e l'ulteriore espansione delle reti commerciali sistemiche, fino a che, a tempo debito, essi si sentirono abbastanza forti da cercare di assicurarsi il controllo delle finanze della Spagna imperiale a spese degli esausti Fugger e degli altri finanzieri asburgici che operavano fuori da Anversa.

Quello che infine spossò i Fugger e spianò la strada al tentativo dei genovesi fu soprattutto la limitatezza spaziale e funzionale della base delle loro fortune commerciali, una limitatezza che fece di essi i servitori piuttosto che i padroni delle incessanti difficoltà finanziarie di Carlo V. Sin dal principio, le loro attività combinarono il commercio dell'argento e del rame con i prestiti ai principi tedeschi. La loro strategia di accumulazione era abbastanza semplice: i profitti che derivavano dal commercio dei metalli erano investiti in prestiti ai principi in cambio di diritti o proprietà minerarie, che a loro volta li

mettevano in condizione di espandere il loro commercio di metalli e la massa di profitti che poteva essere trasformata in nuovi prestiti e in nuovi diritti e proprietà minerarie, e così via in una catena espansionistica «senza fine». Agli inizi del XVI secolo, la valorizzazione del capitale realizzata in base a questa semplice formula accelerò improvvisamente e divenne realmente esplosiva in virtù di una congiuntura eccezionalmente favorevole all'argento tedesco creata dall'arrivo in Europa dell'offerta portoghese di spezie asiatiche. Ciò creò ad Anversa un mercato alternativo per l'argento tedesco, la cui offerta era stata fino ad allora sotto il dominio monopolistico del mercato veneziano. Di conseguenza, il valore dei capitali dei mercanti banchieri di Augusta si moltiplicò improvvisamente e garantì loro i mezzi necessari a eleggere l'imperatore di loro gradimento nell'elezione del 1519 (Ehrenberg, 1985, pp. 64-74; Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 132-134).

Poco dopo il 1519, tuttavia, la congiuntura favorevole che aveva fatto la fortuna dei mercanti di Augusta cominciò rapidamente a declinare. Nel corso dei successivi dieci anni circa, l'arrivo in Europa dell'offerta spagnola di argento americano dirottò verso Siviglia buona parte del commercio portoghese di spezie asiatiche e, quel che è peggio, iniziò a estromettere l'argento tedesco da tutti i mercati europei, portando a un vero e proprio blocco della produzione nelle miniere tedesche dopo il 1535 (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 133). La congiuntura avversa indusse i Fugger a invischiarsi sempre più fortemente nel finanziamento delle interminabili guerre del loro alleato-padrone imperiale. Secondo un agente dei Welsers, alla metà degli anni quaranta del XVI secolo «i Fugger non volevano più saperne di prestiti imperiali; eppure si erano lasciati coinvolgere già così profondamente che fu loro necessario molto tempo per poter ricuperare il proprio denaro». Nei primi anni cinquanta, Anton Fugger si lagnò ripetutamente con il suo agente, Matteo Oertel, del fatto che «nessuna soluzione quanto ai nostri crediti proverrà dalla Corte. Invero, in questi tempi difficili essi hanno molto altro da fare, ma ciò è comunque rischioso; sono situazioni fastidiose». A dispetto di queste lamentele, i Fugger si lasciarono trascinare in nuovi e maggiori prestiti nel vano tentativo di indurre Carlo V a rimborsare i debiti in essere o, almeno, a pagare gli interessi. Ed è quanto fecero essi stessi, indebitandosi in modo sempre più massiccio e oneroso, sul mercato finanziario di Anversa (Ehrenberg, 1985, pp. 101 e 109-114).

> La cosa dunque andò avanti. I Fugger non si videro restituire i propri anticipi; al contrario, [nel 1556-57] furono costretti, nel giro di un anno e mezzo, a concedere prestiti alla casa [degli Asburgo] per un ammontare mai raggiunto in passato in un arco temporale così breve. Erasso [segretario dell'Imperatore] li prosciugò completamente; e per tutto questo essi non ottennero alcun ringraziamento, né da lui né dal suo principale (Ehrenberg, 1985, p. 114).

Dopo aver estorto ai Fugger tutto il possibile, negli anni seguenti il 1557 gli Asburgo cessarono di far ricorso a essi per i prestiti necessari, e a questo scopo fecero affidamento sempre più esclusivamente sui genovesi, che «erano stati in grado di rendersi indispensabili alla corte spagnola, laddove i Fugger, vincolati dal loro passato e dall'assenza di iniziativa, rimasero legati alle imprese spagnole e ai vecchi mercati, il che impedì loro di servirsi dei nuovi centri del commercio e della finanza che si stavano allora sviluppando» (Ehrenberg, 1985, p. 119). Sebbene al suo culmine il potere dei Fugger somigliasse superficialmente a quello dei Medici di un secolo prima, la loro storia era dunque una replica delle vicissitudini dei Bardi e dei Peruzzi di due secoli prima. A differenza dei Bardi e dei Peruzzi, essi non fallirono ma, come loro, si ampliarono eccessivamente al momento sbagliato, con la conseguenza che le loro imprese furono rovinate dalla rescissione degli Asburgo del 1557 e dalla crisi che nel corso dei successivi cinque anni scosse dalle fondamenta il sistema commerciale e finanziario europeo.

I veri Medici del XVI secolo furono un gruppo ristretto di mercanti banchieri genovesi, i cosiddetti «nobili vecchi», che, nel mezzo della crisi, abbandonarono il commercio per diventare i banchieri del governo della Spagna imperiale nella quasi assoluta certezza che ciò avrebbe arrecato loro più benefici che svantaggi. Questo spostamento dei «nobili vecchi» dal commercio all'alta finanza è considerato da Braudel l'inizio di quello che, seguendo Ehrenberg e Felipe Ruiz Martín, egli definisce il «secolo dei

genovesi» (1557-1627). Nel corso di questi settant'anni, i mercanti banchieri genovesi esercitarono sulle finanze europee un dominio paragonabile a quello esercitato nel XX secolo dalla Banca internazionale di Basilea, «un dominio tanto discreto e sofisticato da sfuggire per molto tempo all'osservazione degli storici» (Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 140-141).

Questo dominio venne esercitato grazie all'organizzazione, al controllo e alla gestione di un legame invisibile tra l'offerta più che mai sovrabbondante di capitale monetario da parte dell'Italia settentrionale e le costanti difficoltà finanziarie della Spagna imperiale.

> Grazie al potente sistema delle fiere di Piacenza, i capitali delle città italiane sono attratti verso Genova. E una folla di piccoli prestatori, genovesi e non, affidano i loro risparmi ai banchieri in cambio di una modica retribuzione. C'è anche un legame permanente tra le finanze spagnole e l'economia della penisola italiana. Questo spiega i sommovimenti che sempre seguono ogni bancarotta di Madrid: le ripercussioni di quella del 1595 costano molto care ai risparmiatori e ai prestatori di Venezia. Nello stesso tempo, sempre a Venezia, i genovesi, detentori dell'argento che consegnano alla Zecca in enormi quantità, si sono impadroniti anche del controllo dei cambi e delle assicurazioni marittime (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 150).

I finanzieri genovesi che crearono, gestirono e beneficiarono di questo legame sistemico tra il potere iberico e il denaro italiano furono essi stessi colpiti da una serie di crisi – negli anni 1575, 1596, 1607, 1627 e 1647 – tutte di origini spagnole. A differenza di ciò che comportarono per i Fugger, tuttavia, queste crisi non causarono la loro rovina poiché essi riuscirono sempre a trasferire perdite e difficoltà su clienti o rivali. Naturalmente, il dominio genovese sull'alta finanza europea alla fine sfumò, e poi cessò del tutto. Ma i frutti di quel dominio rimasero intatti, e più di due secoli dopo trovarono un nuovo settore di investimenti nell'unificazione politica ed economica dell'Italia, della quale il capitale finanziario genovese fu uno dei principali fautori e beneficiari (Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 144 e 151-155).

Il dominio dei genovesi sull'alta finanza europea mantenne attraverso altri mezzi il rapporto organico di scambio politico che, a partire dal XV secolo, aveva intrecciato le fortune della classe capitalistica genovese con quelle dei governanti territorialisti iberici. La finanza, e non il commercio, era ora divenuta la sede principale del rapporto, ma il secondo continuava ad arrecare benefici a entrambi i partner. Questo spostamento sostenne non solo la redditività delle attività dei genovesi, ma anche la ricerca del potere da parte della Spagna imperiale. «Quello che rende indispensabili i mercanti genovesi per i re cattolici è il fatto che essi trasformano in flusso continuo la corrente intermittente che porta a Siviglia l'argento americano.» Dopo il 1567, le truppe spagnole che combattevano nei Paesi Bassi chiesero e ottennero regolari pagamenti mensili in monete d'oro. «È necessario dunque, per di più, che i genovesi cambino in oro l'argento americano» (Braudel, 1981-82, vol. II, p. 531). Come ha sottolineato Ehrenberg, «non furono le miniere d'argento di Potosí, quanto le fiere di scambio genovesi a far sì che Filippo II potesse perseguire, decennio dopo decennio, la sua politica di potere mondiale» (citato in Kriedte, 1983, p. 47).

Con il passare del tempo, neppure l'enorme virtuosismo tecnico dei finanzieri genovesi avrebbe potuto tenere a bada gli effetti di condizioni sistemiche sempre più sfavorevoli, che, come vedremo, le strategie di accumulazione dei genovesi tesero ad aggravare invece che a migliorare. L'eclissi del dominio genovese nell'alta finanza europea, la progressiva erosione del potere della Spagna imperiale e lo scioglimento dell'alleanza tra genovesi e iberici non possono essere compresi se non nel contesto dell'intensificata rivalità delle lotte per il potere che fecero la fortuna del capitalismo olandese. Ma prima di passare a esaminare l'ascesa di quest'ultimo al ruolo di struttura dominante dell'economia-mondo europea, ci sia consentito di sottolineare ciò che vi fu di più originale nell'espansione finanziaria a guida genovese della fine del XVI secolo.

A differenza dell'espansione finanziaria a guida fiorentina della fine del XIV secolo, essa costituì il culmine di un modello di accumulazione del capitale di ampiezza sistemica e omogeneo per agenti e struttura. In questo processo un'importante espansione materiale dell'economia-mondo europea,

realizzata mediante la costituzione di nuove rotte di traffico e l'incorporazione di nuove zone di sfruttamento commerciale, fu seguita da un'espansione finanziaria che rafforzò il dominio del capitale sulla più vasta economia-mondo. Inoltre, una classe capitalistica chiaramente identificabile (quella genovese) – fu favorita, controllata e trasse beneficio da entrambe le espansioni in virtù di una struttura di accumulazione del capitale che in gran parte era già sorta quando l'espansione materiale ebbe inizio.

Questo processo è ciò che intenderemo per «ciclo sistemico di accumulazione». Realizzato per la prima volta dalla classe capitalistica genovese nel XVI secolo, esso fu replicato ancora tre volte sotto la leadership e il dominio successivi delle classi capitalistiche olandese, britannica e statunitense. In questa successione, le espansioni finanziarie sono state sempre i momenti iniziali e conclusivi dei cicli sistemici. Dunque, proprio come l'espansione finanziaria della fine del XIV secolo e degli inizi del XV era stata la culla del ciclo genovese, così l'espansione finanziaria della fine del XVI secolo e degli inizi del XVII fu la culla del ciclo olandese.

Il secondo ciclo sistemico di accumulazione (l'Olanda)

Come si è sostenuto nelle precedenti sezioni di questo capitolo, l'espansione finanziaria della fine del XIV secolo e degli inizi del XV fu associata, da un lato, a un'intensificazione della concorrenza intercapitalistica che assunse la forma di guerre tra le città-stato e di violenti conflitti interni a queste ultime, e, dall'altro, a una parallela intensificazione del conflitto di potere, sia tra le diverse organizzazioni territorialistiche che al loro interno. La guerra «italiana» dei cento anni è stata considerata come la più chiara e importante espressione della seconda tendenza. L'espansione finanziaria della fine del XVI secolo e degli inizi del XVII fu associata anche a un'intensificazione delle lotte intercapitalistiche e interterritorialistiche, ma in forme di gran lunga più complesse e quindi di più difficile identificazione per l'osservatore.

Una prima difficoltà sorge dal fatto che l'intensità delle lotte interterritorialistiche in realtà non diminuì mai dopo la fine della guerra «anglo-francese» dei cento anni e la pacificazione dei territori che divennero poi la Spagna. Non appena completata l'unificazione della Spagna, il conflitto anglo-francese fu sostituito da un conflitto franco-spagnolo per il controllo dello spazio politico italiano, dove si concentrava ancora la maggior parte del potere del denaro e di quello religioso. Questa lotta, che generò un continuo stato di guerra in Italia e altrove lungo tutta la prima metà del XVI secolo, oscura l'escalation di conflitti della seconda metà del secolo, che ebbe inizio con lo scoppio delle guerre di religione in Germania alla fine degli anni quaranta e negli anni cinquanta e della guerra di indipendenza olandese alla fine degli anni sessanta.

Questa difficoltà è accentuata dal fatto che i principali agenti della cooperazione e della concorrenza intercapitalistica non erano più costituiti da organizzazioni facilmente identificabili come le città-stato italiane delle epoche precedenti. Nel secolo che seguì alla pace di Lodi (1454), le città-stato avevano infatti cessato di essere, individualmente e collettivamente, gli agenti principali dei processi di accumulazione del capitale. Il crescente coinvolgimento delle loro borghesie residenti – in quanto opposte alle loro borghesie esiliate nelle attività di formazione dello stato (con l'eccezione di Genova) – le rese riluttanti o incapaci di tenere il passo con i cambiamenti in corso nell'economia-mondo capitalistica. Ma quel che più conta, come ha messo in evidenza Mattingly (1988, pp. 52 e 86), il loro stesso successo in queste attività le rese «cieche al fatto che anche le più grandi tra le città-stato italiane erano pigmei a confronto delle monarchie d'oltralpe». Essendo cresciute «con una fiducia sconsiderata nelle proprie capacità di chiamare a raccolta i barbari qualora fossero stati utili, e di rispedirli via una volta divenuti scomodi, […] esse non riuscirono a prevedere la catastrofe che stava per sopraffarle» non appena Francia e Spagna si fossero sentite pronte a fronteggiarsi nell'arena italiana.

Delle quattro grandi città-stato italiane, Venezia fu la sola che riuscì a conservare un considerevole potere *in quanto* stato, durante tutto il XVI secolo, nell'emergente panorama politico dell'Europa. Ma ci riuscì solo al prezzo di rimanere indietro rispetto a vecchi e nuovi concorrenti nell'accumulazione di capitale. Naturalmente, fu proprio nel secolo che seguì la pace di Lodi che Venezia si industrializzò rapidamente per diventare il centro industriale dominante d'Europa. Questa industrializzazione tardiva, tuttavia, si limitò a compensare gli effetti negativi della contrazione e dell'obsolescenza delle sue reti commerciali di lunga distanza, ma non arrestò il suo declino rispetto a centri di accumulazione del capitale più dinamici (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 120).

Questi centri maggiormente dinamici non erano più città-stato, poiché la stessa città-stato genovese aveva da tempo cessato di essere la sede principale della valorizzazione del capitale genovese. Né lo erano città quali Anversa, Siviglia e Lione, come spesso si afferma confondendo città *in quanto* luoghi con città *in quanto* agenti. A differenza di Venezia, Genova, Firenze e Milano nel XIV secolo, Anversa, Siviglia e Lione nel XVI secolo non erano agenti, e neppure centri, dei processi di accumulazione del capitale. Non erano né organizzazioni statali autonome né organizzazioni imprenditoriali autonome.

Erano semplicemente i *mercati* – certamente mercati centrali dell'economia-mondo europea, ma nondimeno luoghi soggetti politicamente all'autorità della Spagna imperiale (Anversa e Siviglia) o della Francia (Lione), ed economicamente alle attività trans-statali di organizzazioni imprenditoriali straniere, che non rappresentavano le città in questione, né prestavano alcuna fedeltà a esse, se non come luoghi convenienti dove incontrarsi e fare affari.

La più importante tra queste organizzazioni imprenditoriali estere era composta da gruppi capitalistici espatriati che si consideravano «nazioni», ed erano riconosciuti come tali dai governi delle varie città-mercato nelle quali essi risiedevano, stabilmente o temporaneamente. Come è stato mostrato in grande dettaglio da Boyer-Xambeau, Deleplace e Guard (1991), queste «nazioni» trans-statali esercitavano un'influenza davvero dominante sul sistema commerciale e monetario dell'Europa del Cinquecento. Questo dominio era basato sulla padronanza di uno strumento monetario – la lettera di cambio – in uno spazio economico politicamente eterogeneo attraversato da una grande varietà di valute circolanti, che le «nazioni» dei mercanti banchieri riuscirono a organizzare a proprio vantaggio in uno spazio finanziario e commerciale omogeneo mediante l'uso di unità di conto stabili: le *monete di cambio*.

Sebbene la maggior parte delle «nazioni» fossero coinvolte nel commercio di vari generi di merci, i profitti maggiori non venivano realizzati nel loro acquisto e nella loro vendita ma nello scambio di valute mediante lettere di cambio. E questo perché le lettere di cambio consentivano ai mercanti banchieri organizzati in «nazioni» di trasformare in profitti le differenze esistenti tra i valori delle valute in luoghi diversi in ogni dato momento, e nello stesso luogo in momenti diversi. Il fatto che nel XVI secolo queste differenze fossero enormi faceva sì che altrettanto enormi risultassero i profitti per le «nazioni» che si trovavano nella posizione migliore per appropriarsene.

Contrariamente alle convinzioni piuttosto diffuse a quel tempo, questa attività estremamente redditizia rese un utile servizio ai mercanti comuni e ai vari sovrani sotto le cui giurisdizioni operavano le «nazioni» dei mercanti banchieri. Il servizio consisteva nel liberare i propri clienti dai rischi e dalle preoccupazioni connessi al trasporto di preziosi mezzi di pagamento verso i luoghi lontani dove le loro merci erano acquistate e vendute, nonché alla necessità di scambiare questi mezzi di pagamento in condizioni non familiari e imprevedibili. Una delle ragioni dell'estrema redditività delle attività di cambiavalute delle «nazioni» sta proprio nel fatto che questo servizio era di grande utilità per una vasta clientela, sebbene il fornirlo comportasse pochi rischi e poche difficoltà per i mercanti banchieri organizzati in «nazioni» vaste e coese. In primo luogo, questa organizzazione consentiva ai suoi membri di intraprendere il trasporto, non di tutti i mezzi di pagamento di cui gestivano i movimenti attraverso lo spazio e il tempo, ma solo di una frazione molto piccola, corrispondente ai movimenti non compensati da altri più o meno indiretti nella direzione opposta. Inoltre, la simultanea presenza di una «nazione» nei più importanti luoghi di mercato dell'economia-mondo europea rendeva questi luoghi ambienti familiari e prevedibili per tutti i suoi membri, indipendentemente da dove essi risiedessero o operassero. In breve, quella che per i clienti della «nazione» sarebbe stata un'avventura costosa e rischiosa, era per i membri della «nazione» priva di costi e priva di rischi, e questa differenza si traduceva in ampi e stabili profitti.

L'entità e la regolarità di questi profitti non dipendevano solo dall'ampiezza e dal grado di cooperazione realizzata all'interno di ciascuna «nazione». Esse dipendevano anche dalla capacità delle «nazioni» più importanti di cooperare tra loro per coordinare le rispettive operazioni e per integrare le rispettive specializzazioni spaziali o funzionali. È soprattutto in questa sfera che, a partire dalla crisi del 1557-62, è possibile osservare con maggiore chiarezza un'escalation delle lotte intercapitalistiche.

Secondo Boyer-Xambeau, Deleplace e Guard (1991, pp. 26-32 e *passim*), fino a quella crisi la «nazione» fiorentina, che aveva il proprio centro a Lione e che esercitava un'influenza predominante sulle sue fiere, fu il gruppo più importante nell'organizzazione e nella gestione del sistema commerciale e monetario europeo. Sorta un secolo prima sotto l'egemonia dei Medici, la «nazione» fiorentina divenne matura solo nel XVI secolo, quando le rinnovate difficoltà politiche di Firenze generarono un

flusso costante di esuli che si insediarono in Francia, e in particolare a Lione, che fu trasformata in una «Toscana francese». Minore, ma in rapida crescita, era l'importanza della «nazione» genovese, le cui fortune aumentarono di pari passo con l'espansione del commercio iberico con l'Asia e le Americhe. Altre quattro nazioni svolsero un ruolo più periferico ma nondimeno significativo nella regolazione del sistema commerciale e monetario europeo: quella tedesca e quella inglese ad Anversa, quella milanese a Lione, e quella lucchese prima ad Anversa e poi a Lione. Andrebbe osservato, per riferimenti futuri, che né Venezia né l'Olanda – rispettivamente la maggiore potenza capitalistica del XV e del XVII secolo – erano rappresentate in questo consesso cosmopolita di «nazioni» capitalistiche.

Per gran parte della prima metà del XVI secolo i rapporti tra le varie componenti di questo consesso cosmopolita furono essenzialmente cooperativi. Ciascuna «nazione» si specializzò in una particolare nicchia di mercato definita da una merce (prodotti tessili per gli inglesi; allume, argento e rame per i tedeschi; prodotti metallici per i milanesi; prodotti di vario genere per i lucchesi) o da un rapporto predominante di scambio politico con una delle due più potenti organizzazioni territorialiste dell'economia-mondo europea (con la Francia i fiorentini, con la Spagna i genovesi). Riunendo nelle fiere, come a Lione, o in borse merci e valutarie dotate di una maggiore continuità, come ad Anversa, le promesse di pagamento, le informazioni e i rapporti acquisiti grazie a rapporti di affari con clientele distinte ma sovrapposte, le varie «nazioni» cooperavano tra loro per conseguire tre principali obiettivi.

In primo luogo, esse provvedevano affinché il maggior numero possibile di promesse di pagamento si compensassero a vicenda, direttamente o indirettamente, riducendo in tal modo al minimo il trasporto effettivo di valute che le «nazioni» dovevano intraprendere. In secondo luogo, conseguivano una conoscenza delle condizioni che influenzavano le tendenze e le fluttuazioni nei cambi migliore di quella che sarebbero state in grado di acquisire da sole. In terzo luogo, si impegnavano reciprocamente in accordi commerciali e finanziari, come l'elezione dell'imperatore nel 1519, che sarebbero stati troppo grandi o rischiosi da intraprendere per i membri di un'unica «nazione», ma non per una *joint venture* «multinazionale». Questi risultati della cooperazione erano la ragione principale per la quale le varie «nazioni» confluivano in luoghi specifici in momenti specifici per creare e mantenere vitali luoghi di mercato centrali come Anversa e Lione. Ma non appena la rilevanza di questi risultati per una o più delle «nazioni» centrali diminuì, la concorrenza prese il posto della cooperazione e la centralità dei mercati cosmopoliti quali Anversa e Lione venne progressivamente indebolita e infine distrutta.

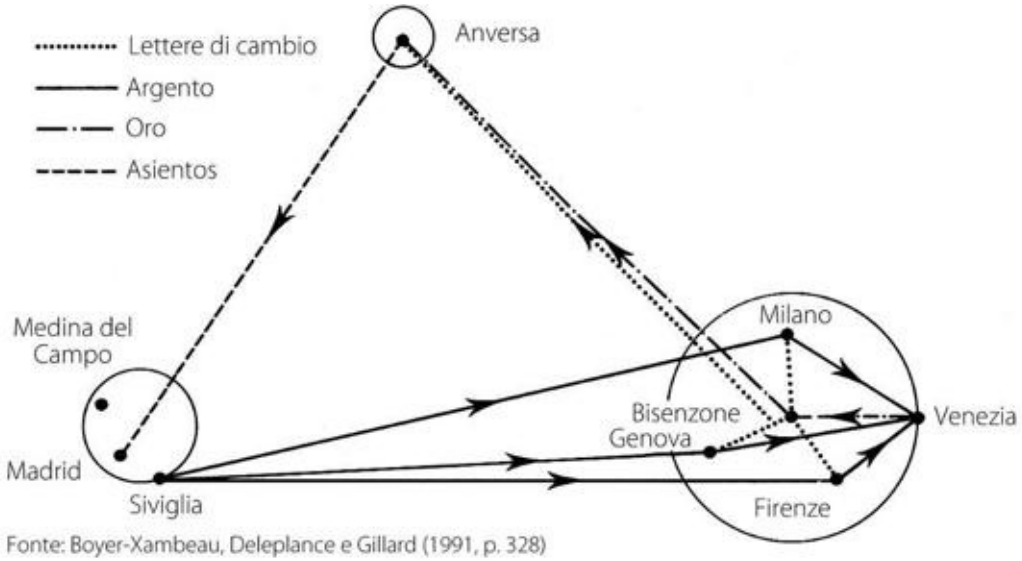
Un cambiamento di questo genere ebbe inizio negli anni trenta del XVI secolo, quando l'offerta di argento tedesco fu spiazzata da quella di argento americano distruggendo così le fondamenta della «nazione» tedesca e rafforzando quelle della «nazione» genovese. Fu anche negli anni trenta che i genovesi cominciarono a tenere le proprie fiere in concorrenza con quelle di Lione, controllate dalla «nazione» fiorentina. A dispetto di questi primi segni di un'intensificazione della concorrenza intercapitalistica, i rapporti tra le principali «nazioni» rimasero fondamentalmente cooperativi negli anni quaranta e nei primi anni cinquanta.

La vera escalation ebbe inizio solo con la crisi del 1557-62. Come è stato osservato in precedenza, fu nel corso di questa crisi che il capitale genovese estromise il capitale tedesco dall'alta finanza. Ancor più importante fu il fatto che i genovesi introdussero il sistema degli *asientos*, contratti con il governo spagnolo che diedero ai genovesi il controllo pressoché completo sull'offerta di argento americano a Siviglia in cambio di oro e di altra «buona moneta» consegnati ad Anversa, che stava rapidamente diventando il principale centro di operazioni dell'esercito imperiale spagnolo. A questo punto, la «nazione» genovese perse ogni interesse a cooperare con la «nazione» fiorentina, e cominciò a fare un uso aggressivo dell'offerta di argento americano per dirottare la liquidità italiana (oro e lettere di cambio) dalle fiere di Lione alle proprie fiere di «Bisenzone». Sebbene portassero ancora il nome italiano di Bisenzone – dal luogo in cui si svolgevano in origine – queste erano in realtà fiere mobili (si svolgevano a Chambéry, Poligny, Trento, Coira, Rivoli, Ivrea e Asti) per soddisfare i genovesi (Boyer-

Xambeau, Deleplace e Gillard, 1991, pp. 319-328 e 123).

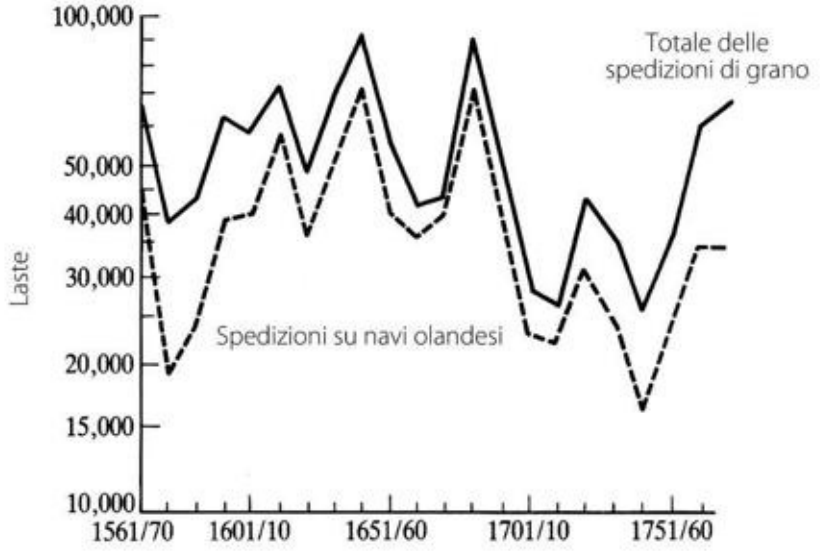
Nel 1579, quando le fiere di Bisenzone si stabilirono a Piacenza, nel Ducato di Parma, si era ormai consolidato un triangolo estremamente redditizio e saldamente controllato: i genovesi indirizzavano l'argento americano da Siviglia all'Italia settentrionale, dove scambiavano l'argento con oro e lettere di cambio, che consegnavano poi al governo spagnolo ad Anversa in cambio degli *asientos* che davano loro il controllo sull'argento americano a Siviglia (fig. 4). Alla fine degli anni ottanta, la progressiva centralizzazione dell'offerta di argento americano e dell'oro e delle lettere di cambio dell'Italia settentrionale all'interno del triangolo genovese rese irreversibile il declino di Lione come principale mercato monetario. Sebbene Anversa fosse uno dei tre vertici del triangolo genovese, la sua vitalità come principale mercato monetario e delle merci era stata fiaccata molto tempo prima. L'estromissione dei tedeschi e la crescente esclusività del legame tra genovesi e iberici emarginarono gli inglesi che, alla fine degli anni sessanta, fecero ritorno in patria sotto la guida di Thomas Gresham per convincere Elisabetta I dell'importanza di rendere l'Inghilterra indipendente dagli stranieri non solo nel commercio ma anche nella finanza (vedi cap. 3).

Il consolidamento del sistema delle fiere di Piacenza segnò dunque la fine del sistema di «nazioni» cooperanti che aveva governato il motore capitalistico dell'economia-mondo europea nella prima metà del XVI secolo. I genovesi ne uscirono vittoriosi, ma questo primo successo nella battaglia per la supremazia nell'alta finanza fu solo il preludio a una contesa molto più lunga. Nel corso della guerra di indipendenza olandese i genovesi lasciarono agli spagnoli, loro alleati, i combattimenti veri e propri, e rimasero dietro le quinte a trarre vantaggio dalla conversione dell'argento consegnato a Siviglia in oro e in altra «buona moneta» consegnati ad Anversa, nei pressi del teatro delle operazioni. Senza questa guerra probabilmente non vi sarebbe stato alcun «secolo dei genovesi». Ma fu questa stessa guerra che alla fine sloggiò i genovesi dai vertici dell'economia-mondo capitalistica.



Fonte: Boyer-Xambeau, Deleplance e Gillard (1991, p. 328)

4. Lo spazio di flussi genovese, fine XVI e inizi XVII secolo



Fonte: Kriedte (1983, p. 67)

5. Volume delle spedizioni di grano attraverso l'Øresund, 1562-1780 (medie decennali in *laste*)

Quando, nel 1566, le truppe spagnole furono inviate a occupare i Paesi Bassi – essenzialmente per garantire il prelievo fiscale – la mossa si ritorse contro gli invasori. I ribelli olandesi presero il mare e in breve svilupparono una notevole abilità non solo nell'evadere il fisco, ma anche nell'imporre alle finanze della Spagna imperiale una sorta di pressione fiscale «rovesciata» attraverso la pirateria e la corsa. Per ottanta anni – cioè fino al termine della guerra dei trent'anni – le finanze della Spagna imperiale furono dunque sottoposte a un rilevante e crescente drenaggio, che rafforzò i ribelli olandesi e indebolì la Spagna sia in termini assoluti che rispetto alle organizzazioni territorialiste subordinate e rivali, in particolare Francia e Inghilterra. E quando il centro imperiale si indebolì, guerre e ribellioni proliferarono finché la pace di Vestfalia non istituzionalizzò il nascente equilibrio di potere europeo.

Nel corso di tutte queste lotte la fonte principale della ricchezza e del potere olandesi fu il controllo sugli approvvigionamenti di grano e di scorte navali dal Baltico. Questi approvvigionamenti erano stati resi assolutamente essenziali alla conduzione della guerra terrestre e navale in Europa dall'esaurimento, nella prima metà del XVI secolo, dei rifornimenti alternativi provenienti dal Mediterraneo. Quanto più gli olandesi ebbero successo nel tenere in scacco il potere iberico e nel coinvolgere altri stati nel conflitto, tanto più essi trassero vantaggio dal controllo sul commercio con il Baltico. Integrati dalla pressione fiscale rovesciata imposta alla Spagna, questi profitti furono la fonte principale e originaria di quell'«imbarazzo della scelta» (Schama, 1993) che fin dal principio caratterizzò il capitalismo olandese.

In questo senso, il commercio baltico fu davvero il *moeder commercie* di Amsterdam: il fondamento alla base delle fortune della città (Boxer, 1965, p. 43; Kriedte, 1983, p. 78).

Il commercio baltico era estremamente redditizio ma stagnante. Nel corso dei due secoli durante i quali le fortune di Amsterdam si svilupparono e declinarono – cioè dalla metà del XVI secolo alla metà del XVI – il *volume* delle spedizioni di grano dal Baltico all'Europa occidentale mostra un notevole margine di fluttuazione, ma una tendenza secolare alla stagnazione e infine al declino. Nei primi cento anni circa, questa stagnazione fu parzialmente compensata da un aumento nella spedizione di altre merci (come il ferro svedese) e da un incremento della percentuale di grano baltico trasportato da navi olandesi. Ma pur tenendo conto di questi incrementi, la tendenza complessiva durante tutta l'epoca d'oro del commercio olandese fu di stagnazione del volume delle merci scambiate con la regione baltica (fig. 5).

Non vi è alcuna contraddizione tra il fatto che il volume del commercio baltico fosse stagnante e il fatto che esso venga considerato il «commercio madre» delle fortune mercantili degli olandesi. Questa espressione semplicemente ci dà l'idea che i profitti del commercio baltico erano in larga misura doni della geografia e della storia: un surplus che fu più la causa che il risultato dello sviluppo del capitalismo olandese. Come già nel caso dello sviluppo del capitalismo nell'Italia settentrionale tre secoli prima, tutto ciò che i mercanti olandesi dovettero fare per diventare leader nei processi di accumulazione di capitale fu «[lasciarsi] sospingere dal vento che soffia[va] e […] manovrare le vele per sfruttarlo», come ha affermato Pirenne nella sua metaforica descrizione, già citata in precedenza, dell'ascesa delle nuove «classi» capitalistiche dominanti in generale. Come sostiene Pirenne, il successo in questa impresa richiedeva coraggio, capacità imprenditoriali e audacia. Ma come nel caso delle comunità di mercanti italiani che precedettero gli olandesi – o, quanto a questo, delle comunità inglesi o nordamericane che li seguirono – coraggio, capacità imprenditoriali e audacia non sarebbero stati sufficienti agli olandesi per diventare la nuova «classe» capitalistica dominante dell'economia-mondo europea con tale rapidità e successo, se non avessero avuto la fortuna di trovarsi esattamente nel posto giusto e nel momento giusto per lasciarsi «sospingere dal vento».

Questo «vento» era sempre stato il risultato di condizioni sistemiche che costituivano l'effetto non intenzionale delle azioni di una molteplicità di forze, e innanzi tutto dell'agente che stava per essere rimosso dai vertici dell'economia-mondo. Nel caso degli olandesi, queste condizioni sistemiche consistevano in un fondamentale squilibrio temporale e spaziale tra la domanda e l'offerta di grano e di scorte navali nell'economia-mondo europea nel suo insieme. Per la maggior parte del XVI secolo e nella prima metà del XVII, la domanda fu ampia e in rapida crescita, soprattutto in Occidente, a causa dell'afflusso di argento americano e grazie all'intensificarsi della lotta per il potere terrestre e navale tra gli stati della costa atlantica. Ma l'offerta non poteva aumentare, e non aumentò, altrettanto rapidamente della domanda; per di più, con l'esaurimento degli approvvigionamenti del Mediterraneo essa si concentrò nella regione baltica.

Grazie al precedente declino del potere della Lega anseatica e alle proprie tradizioni marinare, radicate nella pesca e nel trasporto di grandi quantità di mercanzie lungo le coste dei mari del Nord, la comunità mercantile olandese si era trovata in una posizione unica per sfruttare questo cronico squilibrio temporale e spaziale tra domanda e offerta. Intervenendo nel trasporto degli approvvigionamenti dal Baltico attraverso l'Øre Sund, e stabilendo su di essi un saldo controllo, gli olandesi erano giunti a occupare quella che nel corso del XVI secolo si trasformò nella nicchia di mercato più strategica dell'economia-mondo europea, divenendo così i beneficiari di un ampio e costante flusso di eccedenze monetarie che essi incrementarono ulteriormente imponendo una pressione fiscale rovesciata sulla Spagna imperiale.

Buona parte, probabilmente la maggior parte, di questi surplus costituivano capitali «eccedenti» che non potevano essere investiti con profitto nelle attività che li generavano. Se queste eccedenze fossero

state reinvestite nel commercio baltico, la conseguenza più probabile sarebbe stata una pressione verso l'aumento dei prezzi di acquisto e/o una pressione verso la diminuzione dei prezzi di vendita, che ne avrebbero distrutto la redditività. Come i Medici nel XV secolo, tuttavia, l'élite mercantile generata e nutrita dall'accumulazione di queste eccedenze, e che era giunta a controllare il loro utilizzo, sapeva far meglio che reinvestire i profitti nell'espansione del commercio baltico, e si guardò bene dal farlo.

I capitali eccedenti olandesi furono invece utilizzati in modi analoghi a quelli adottati dalle classi capitalistiche dell'Italia settentrionale quando, alla fine del XIV e agli inizi del XV secolo, si erano trovate in una situazione analoga. In parte furono indirizzati verso attività produttrici di rendita, in particolare la terra, e verso lo sviluppo dell'agricoltura commerciale. Sotto questo aspetto, la principale differenza tra gli olandesi e i loro predecessori italiani fu la rapidità con la quale i mercanti olandesi si trasformarono in una classe di *rentiers*.

Le classi capitalistiche delle città-stato italiane acquisirono uno spazio rurale abbastanza grande da permettere investimenti di considerevoli dimensioni nella terra e nell'agricoltura commerciale solo *dopo la fine* della loro espansione mercantile. Gli olandesi, al contrario, acquisirono uno spazio del genere nel corso dello stesso processo attraverso cui si costituirono in uno stato sovrano. Gli investimenti nella terra e in altre attività produttrici di rendita divennero così una caratteristica precoce del capitalismo olandese, come è testimoniato dal fatto che già nel 1652 – cioè *molto prima della fine* dell'espansione commerciale olandese – ci si lamentava diffusamente, e con autorevolezza, che gli interessi del commercio fossero trascurati, in considerazione del fatto che «[i reggenti] *Heeren* non erano mercanti, ma traevano le proprie entrate da case, terreni e investimenti» (affermazione dello storico Lieuwe Aitzema citata in Wilson, 1968, p. 44; vedi anche Boxer, 1965, cap. 2).

Una seconda analogia tra la strategia olandese e la precedente strategia italiana di utilizzazione dei capitali eccedenti fu l'investimento nelle attività belliche e in quelle di formazione dello stato. Poco dopo l'inizio della lotta contro la Spagna, i mercanti olandesi strinsero informali rapporti di scambio politico con la monarchia inglese, che fornì loro protezione in cambio di una speciale considerazione nel commercio e nella finanza. Questo portò persino a proposte di unione tra la politica inglese e quella olandese. «Sotto Elisabetta l'unione era stata prospettata dall'Olanda e offerta di nuovo, in termini molto vantaggiosi per i mercanti olandesi, nel 1614-19». Ma da queste proposte non venne fuori nulla (Hill, 1977, p. 175).

Con tutta probabilità, la principale ragione per cui i mercanti olandesi rifiutarono la vantaggiosa offerta inglese fu che nel frattempo essi erano entrati in un rapporto organico e formale di scambio politico con un'organizzazione territorialista locale, la casa degli Orange. La caratteristica essenziale di questo rapporto consisteva nel fatto che la classe dei mercanti olandesi forniva liquidità, conoscenza degli affari e buone relazioni e la casa degli Orange capacità di gestione politica e militare, in particolare nella difesa del territorio. Il risultato fu un'organizzazione governativa, le Province Unite, che combinava i vantaggi del capitalismo e del territorialismo in modo assai più efficace di quanto le città-stato dell'Italia del Nord, inclusa Venezia fossero mai riuscite a fare. La protezione inglese semplicemente non era più necessaria, per quanto vantaggiose fossero le condizioni alle quali essa veniva offerta.

Una terza analogia tra il modello olandese e il precedente modello italiano di utilizzazione dei capitali eccedenti fu l'investimento nel consumo vistoso di prodotti culturali mediante il patrocinio delle arti e di altre attività intellettuali. Nonostante la sua supremazia nell'alta finanza, la classe capitalistica genovese non si distinse mai in questo genere di consumo vistoso, presumibilmente a causa della sua mancanza di coinvolgimento nelle attività di formazione dello stato. Non così gli olandesi, che anche in questa sfera mostrarono la loro precocità indicando la strada verso il consumo di prodotti culturali durante tutto il «secolo dei genovesi». Proprio come nel XV secolo Venezia e Firenze erano state i centri dell'alto Rinascimento così all'inizio del XVII secolo Amsterdam divenne il centro della transizione dal

«clima del Rinascimento», che aveva pervaso l'Europa nei due secoli precedenti, al «clima dell'Illuminismo», che si apprestava a pervadere l'Europa per i successivi centocinquanta anni (Trevor-Roper, 1994; vedi anche Wilson, 1968, capp. 7-9).

Da tutti questi punti di vista, la strategia olandese di utilizzazione dei capitali eccedenti somigliava più da vicino a quella seguita in precedenza dai veneziani che non alle strategie di ogni altra classe capitalistica dell'Italia settentrionale. A differenza dei veneziani, tuttavia, gli olandesi si spinsero al punto di diventare i leader di un'espansione commerciale dell'intera economia-mondo europea, trasformando così Amsterdam non solo nella «Venezia del Nord», come generalmente si dice, ma anche nella «Genova del Nord». E questo perché nel XV secolo i veneziani non fecero nulla per indirizzare i capitali eccedenti verso la creazione di un nuovo e più ampio spazio commerciale. Essendo riusciti a escludere i genovesi dal commercio nel Levante (di Venezia), essi fecero ricorso a una strategia di specializzazione regionale, nel Mediterraneo orientale, che aveva l'obiettivo di rafforzare il loro controllo su questo commercio; e quando questa politica cominciò a generare rendimenti decrescenti, essi si lanciarono ancora più decisamente nell'industria. Questa strategia consentì a Venezia di rimanere per secoli un modello di formazione dello stato ben più delle Province Unite, o della Repubblica genovese. Tuttavia, questa strategia non schiuse di per sé nuove vantaggiose occasioni di investimento ai capitali eccedenti che stavano «ingombrando» l'intera Italia settentrionale. Fu lasciato così ai genovesi, più deboli politicamente e militarmente, il compito di trasformare l'espansione finanziaria del XV secolo nell'Italia settentrionale in una nuova espansione commerciale di importanza sistemica, cosa che essi fecero specializzandosi in attività rigorosamente commerciali e lasciando ai loro alleati iberici l'incombenza delle necessarie attività belliche e di formazione dello stato.

In contrasto con entrambe queste strategie di accumulazione quella veneziana di consolidamento regionale basata sull'autosufficienza nella conduzione della guerra e nella formazione dello stato, e quella genovese di espansione mondiale basata su un rapporto di scambio politico con governi stranieri – agli inizi del XVII secolo gli olandesi si mossero contemporaneamente in entrambe le direzioni e fusero le due strategie in una sintesi armoniosa. Questa sintesi era basata su un rapporto interno di scambio politico che rese il capitalismo olandese autosufficiente nella conduzione della guerra e nella formazione dello stato, e combinò il consolidamento regionale con un'espansione su scala mondiale del commercio e della finanza olandesi. In un brano citato di frequente e scritto nel 1728, quando la fase di espansione commerciale dell'economia-mondo europea guidata dagli olandesi stava giungendo al termine, Daniel Defoe individuò con precisione l'aspetto principale di questa strategia.

> Gli olandesi vanno considerati per quello che sono realmente, le persone al centro del commercio, gli agenti e i mediatori d'Europa. […] essi *acquistano* per *rivendere*, *ricevono* per *spedire*, e la maggior parte del loro immenso commercio consiste nell'essere riforniti da tutte le zone del mondo, per poter poi a loro volta rifornirle (citato in Wilson, 1968, p. 22; corsivo nell'originale).

È possibile considerare questo brano come consistente di due parti che forniscono una descrizione, non solo della caratteristica maggiormente tipica del sistema commerciale olandese, dalla sua ascesa a una rilevanza sistemica nel XVI secolo fino al suo declino nel XVIII secolo, ma anche dell'*espansione* delle dimensioni e della portata di quel sistema. La prima parte dell'affermazione, che si riferisce all'Europa, può infatti essere utilizzata per descrivere la funzione originaria degli olandesi come i veneziani del Nord, come le «persone al centro» del commercio baltico, come gli intermediari tra i rifornimenti di grano e di scorte navali dall'Europa nordorientale da un lato, e la richiesta di tali rifornimenti da parte dell'Europa occidentale dall'altro. La seconda parte dell'affermazione, al contrario, si riferisce al mondo intero e può essere utilizzata per descrivere la funzione *matura* degli olandesi come i genovesi del Nord, come le «persone al centro» del commercio globale, come gli intermediari tra l'offerta mondiale in generale e la domanda mondiale in generale.

Questa interpretazione dell'affermazione di Defoe è implicita nella tesi di Braudel secondo cui la

prima condizione della supremazia commerciale olandese è stata l'Europa, e il mondo ne è stata la seconda: «Dopo che l'Olanda ha conquistato il commercio europeo, il mondo le si è aperto spontaneamente, quasi al di là del mercato. In ogni modo, l'Olanda ha imposto vicino o lontano il proprio predominio, o meglio il proprio monopolio commerciale, con sistemi analoghi» (Braudel, 1981-82, vol. II, p. 196).

Questa espansione del raggio d'azione del sistema commerciale olandese da regionale a globale fu sospinta e sostenuta dalla *combinazione* di tre politiche connesse. Una prima politica mirava a trasformare Amsterdam nel principale centro europeo e mondiale del commercio di transito. Centralizzando ad Amsterdam il magazzinaggio e lo scambio di quelli che, in ogni momento, venivano a essere gli approvvigionamenti più strategici del commercio europeo e mondiale, la classe capitalistica olandese sviluppò abilità senza precedenti e ineguagliate nel regolare e nel trarre profitto dagli squilibri dell'economia-mondo europea.

> La regola è sempre la stessa: acquistare a basso prezzo dal produttore in denaro contante, meglio se con anticipi, immagazzinare e aspettare o provocare l'aumento dei prezzi. Non appena si preannunzia una guerra capace di promettere alti prezzi per i prodotti stranieri destinati a farsi rari, i mercanti di Amsterdam riempiono fino a farli scoppiare i cinque o sei piani dei loro magazzini, al punto che alla vigilia della guerra di successione spagnola, per esempio, le navi non riuscivano più a scaricare le merci per mancanza di spazio (Braudel, 1981-82, vol. II, pp. 421-422).

Gli strumenti visibili di questa politica furono

> [i] grandi magazzini, più vasti e costosi delle grandi navi, dove si riesce a immettere una quantità di grano equivalente a dieci o dodici anni del consumo delle Province Unite (1670), aringhe o spezie, panni inglesi o vino francese, salnitro polacco o delle Indie orientali, rame svedese, tabacco del Maryland, cacao del Venezuela, pellicce russe e lana spagnola, canapa del Baltico, seta del Levante (Braudel, 1981-82, vol. II, p. 421; vedi anche Barbour, 1950, p. 75).

Ma il superiore controllo della liquidità fu un'arma di gran lunga più importante, anche se meno visibile, sfruttata dagli olandesi per deviare verso Amsterdam il traffico delle merci controllato da altri depositi, o composto da scambi diretti tra produttori e consumatori. Grazie a questo controllo essi furono in grado, decennio dopo decennio, di vanificare i tentativi di rivali reali o potenziali. Poterono in tal modo trarre vantaggio essi soli dalla sempre maggiore richiesta di denaro da parte dei produttori, e ottenere dunque approvvigionamenti a prezzi inferiori contro il pagamento in contanti o di anticipi (Braudel, 1981-82, vol. II, pp. 422-423).

Questo ci porta alla seconda componente della strategia di accumulazione che sospinse e sostenne l'ascesa della classe capitalistica olandese da una supremazia commerciale regionale a una globale: ovvero la politica di trasformare Amsterdam non solo nel magazzino centrale del commercio mondiale, ma anche nel principale mercato monetario e di capitali dell'economia-mondo europea. Sotto questo aspetto la mossa tattica decisiva fu la creazione ad Amsterdam della prima borsa valori in seduta *permanente*.

La Borsa di Amsterdam non fu il primo mercato dei valori. Borse valori di vario genere erano sorte e avevano prosperato a Genova, alle fiere di Lipsia e in molte città anseatiche nel XV secolo, e i titoli del prestito di stato erano stati commerciati molto prima nelle città-stato italiane. Tutte le prove indicano nel Mediterraneo la culla della borsa valori. «Ma quello che c'è di nuovo ad Amsterdam è il volume, la fluidità, la pubblicità, la libertà di speculazione delle transazioni» (Braudel, 1981-82, vol. II, p. 73).

Il potere della Borsa di Amsterdam di attrarre l'offerta e la domanda di credito e di moneta inattiva da tutta Europa a scapito delle fiere genovesi aumentò rapidamente tra la fine del XVI secolo e gli inizi del XVII, e divenne irresistibile dopo la crisi del 1619-22 (Braudel, 1981-82, vol. II, p. 64). La già sovrabbondante liquidità comandata dalla classe capitalistica olandese in virtù del suo controllo sugli approvvigionamenti dal Baltico e della pressione fiscale rovesciata imposta alla Spagna venne così integrata dalla mobilitazione e dal dirottamento di capitali eccedenti da tutta l'Europa verso la Borsa di

Amsterdam e verso le istituzioni bancarie fondate dagli olandesi per favorirne l'attività, anzitutto la Wisselbank, fondata nel 1609 per svolgere funzioni tipiche delle future banche centrali. Il superiore controllo della liquidità su cui si basava la supremazia commerciale del capitalismo di transito olandese venne così consolidato, elevandosi ben al di sopra del livello che, per molto tempo a venire, qualsiasi gruppo rivale sarebbe stato in grado di raggiungere. La centralizzazione ad Amsterdam delle transazioni e della speculazione in merci, a sua volta, aumentò la domanda effettiva di denaro della città e, dunque, la capacità della sua Borsa e delle sue istituzioni bancarie di attrarre capitale monetario, inattivo o meno, da tutta Europa. Venne così istituito un circolo virtuoso di espansione grazie al quale la crescente centralità commerciale e finanziaria di Amsterdam imponeva a tutte le organizzazioni imprenditoriali e governative di qualsiasi importanza di essere rappresentate alla Borsa di Amsterdam; e «[g]razie all'incontro di negozianti importanti e di un nugolo d'intermediari, tutto vi viene trattato insieme: operazioni sulle merci, cambi, partecipazioni, assicurazioni marittime» (Braudel, 1981-82, vol. II, p. 72).

Il circolo virtuoso di espansione non sarebbe mai decollato, né avrebbe prodotto risultati così spettacolari, se non fosse stato per una terza politica che integrò e sostenne le due che favorirono la trasformazione di Amsterdam nel principale centro del commercio e della finanza mondiali. Questa politica consisteva nel dare vita a grandi compagnie per azioni, dotate di privilegi dal governo olandese, per esercitare diritti commerciali e di sovranità sugli immensi spazi commerciali d'oltreoceano. Queste compagnie erano tenute non solo a produrre profitti e dividendi, ma anche a svolgere attività belliche e di formazione dello stato per conto del governo olandese.

In questa veste, come ha fatto notare Maurice Dobb (1977, p. 245, citando Sombart), le compagnie privilegiate del XVII secolo non erano dissimili dalle *maone* genovesi, associazioni di individui costituite in vista di un profitto per svolgere funzioni belliche e di formazione dello stato, come la conquista di Caffa e la colonizzazione di Chio. Queste associazioni avevano svolto un ruolo cruciale nella formazione originaria della classe capitalistica genovese durante l'espansione commerciale del XIII secolo e degli inizi del XIV, ma furono in seguito sostituite da strutture organizzative più flessibili, la più importante delle quali fu la «nazione» trans-statale genovese analizzata in precedenza. Nel XVII secolo, gli olandesi non furono né i soli né i primi a far rivivere la tradizione delle *maone* genovesi, dal momento che la Compagnia Inglese delle Indie Orientali fu fondata nel 1600 e altre compagnie inglesi ancora prima. Eppure, nel corso di tutto il XVII secolo la VOC olandese (Verenigde Oost-Indische Compagnie), fondata nel 1602, fu di gran lunga il prodotto più riuscito di questa rinascita – al punto che agli inglesi fu necessario un secolo per imitarne e ancor di più per prenderne il posto (Braudel, 1981-82, vol. II, pp. 449-450).

In effetti le compagnie privilegiate olandesi traevano beneficio ed erano allo stesso tempo strumenti della centralizzazione del commercio e dell'alta finanza mondiali in corso ad Amsterdam. Ne traevano beneficio perché questa centralizzazione accordava loro un accesso privilegiato a sbocchi remunerativi per i loro prodotti e a fonti economiche per la collocazione o l'approvvigionamento di capitali eccedenti, a seconda del loro stadio di sviluppo e delle oscillazioni nelle loro fortune. Ma le compagnie privilegiate furono anche potenti strumenti dell'espansione globale delle reti commerciali e finanziarie olandesi, e da questo punto di vista il loro ruolo nella strategia complessiva di accumulazione degli olandesi non può essere mai sottolineato abbastanza.

In primo luogo, le compagnie privilegiate furono lo strumento attraverso il quale la classe capitalistica olandese istituì legami *diretti* tra l'*entrepôt* di Amsterdam, da un lato, e i produttori di tutto il mondo, dall'altro. Grazie a questi legami diretti, la capacità della classe capitalistica olandese di centralizzare ad Amsterdam le transazioni commerciali che contavano, così come la sua capacità di controllare, regolare e trarre profitto dagli squilibri del commercio mondiale aumentarono di molto. Allo stesso tempo, le compagnie privilegiate svolsero un ruolo decisivo nell'ascesa di Amsterdam allo status di centro finanziario mondiale, poiché l'investimento e la speculazione nelle azioni delle

compagnie privilegiate – prima fra tutte la VOC – furono il fattore più importante nella riuscita trasformazione della Borsa di Amsterdam nel primo mercato azionario in seduta permanente (Braudel, 1981-82, vol. II, pp. 100-106; 1981-82, vol. III, pp. 224-227; Israel, 1989, pp. 75-76 e 256-258).

Senza una società per azioni di grandi dimensioni, redditizia e in rapida crescita come la VOC, uno sviluppo del genere non avrebbe mai avuto luogo, o quanto meno non in tempo per sconfiggere la vecchia e la nuova concorrenza (rispettivamente quella genovese e quella inglese) nell'alta finanza. Ma la VOC fu un successo che fece epoca, e lo stesso avvenne per la strategia di accumulazione di cui essa faceva parte. Per più di un secolo, dal 1610-20 circa al 1730-40 circa, gli strati superiori della classe mercantile olandese rimasero i leader e i regolatori del motore capitalistico europeo. Durante tutto questo periodo la Borsa di Amsterdam rimase il principale meccanismo di regolazione attraverso il quale i capitali inattivi venivano dirottati verso nuove avventure commerciali, alcune delle quali erano controllate direttamente dalla cerchia ristretta della classe capitalistica olandese, ma la maggior parte delle quali poteva essere lasciata senza rischi e vantaggiosamente nelle mani di imprese olandesi di minore importanza e straniere (soprattutto inglesi).

Grazie alla Borsa, i capitali venivano riciclati da settori di attività stagnanti o che si stavano contraendo, come il commercio baltico, a settori di attività nuovi ma promettenti, e venivano rimescolati continuamente tra i governi e le imprese a seconda dei profitti e dei rischi previsti. Promuovendo e organizzando questo riciclaggio e questo rimescolamento, i mercanti olandesi, e in particolare il loro strato superiore capitalistico, potevano trarre profitto non solo dalle attività da essi avviate o controllate, ma anche dalle avventure militari, commerciali e industriali promosse e organizzate da altri. Ma le capacità degli olandesi di trasformare le iniziative e le attività altrui in altrettanti mezzi di espansione della propria supremazia commerciale non erano illimitate. Lo stesso successo della strategia olandese di accumulazione generò presto forze che limitarono, indebolirono e infine distrussero le capacità del sistema commerciale mondiale degli olandesi di continuare a espandersi indefinitamente.

Queste forze costituivano delle varianti di quello che fu in seguito conosciuto come «mercantilismo». Queste varianti furono numerose e il loro successo assai diseguale. Ma al di là dei successi e dei fallimenti *individuali*, la *diffusione* di numerosi mercantilismi alla fine del XVII secolo e agli inizi del XVIII generò, in Europa e nel mondo in generale, un ambiente nel quale il sistema commerciale olandese non poteva sopravvivere, indipendentemente dal comportamento degli olandesi.

Tutte le varianti del mercantilismo avevano un elemento in comune: erano tentativi più o meno consapevoli da parte dei governanti territorialisti di *imitare* gli olandesi, per acquisire essi stessi un orientamento capitalistico come modo più efficace per conseguire i propri obiettivi di potere. Gli olandesi avevano mostrato su scala mondiale quello che i veneziani avevano mostrato su scala regionale, vale a dire che in circostanze favorevoli l'accumulazione sistematica di eccedenze monetarie poteva costituire una tecnica di affermazione politica molto più efficace dell'acquisizione di territori e sudditi. Quanto più gli olandesi ebbero successo nella loro incessante accumulazione di capitale, e quanto più questa accumulazione fu trasformata in capacità sempre crescenti di formare e manovrare il sistema politico europeo, tanto più i governanti territorialisti europei furono attratti dal percorso di sviluppo olandese, cioè spinti a imitare quanto più possibile (o quanto più ritenessero desiderabile) le tecniche commerciali, belliche e di formazione dello stato degli olandesi. La creazione di imperi commerciali di dimensioni mondiali, il dirottamento dei flussi commerciali e monetari a *entrepôt* sottoposti al loro controllo e alla loro giurisdizione, l'accumulazione sistematica di eccedenze monetarie nella bilancia dei pagamenti con altri domini, furono tutte espressioni di questa predisposizione all'imitazione da parte delle organizzazioni territorialiste.

Ma il mercantilismo non fu solo la risposta imitativa dei governanti territorialisti alle sfide poste dalle dimensioni mondiali del capitalismo olandese. Egualmente importante fu la tendenza a riaffermare o ristabilire il principio territorialista dell'autarchia nella nuova forma della «formazione dell'economia

nazionale», e a contrapporre tale principio a quello olandese dell'intermediazione universale. L'aspetto principale di questa tendenza fu il rafforzamento di «collegamenti in avanti e all'indietro», nell'accezione di Albert Hirschman (1968), tra i consumatori e i produttori di un dato dominio territoriale, un rafforzamento che comportò non solo la costituzione di attività intermedie (soprattutto «manifatturiere») che collegavano la produzione primaria interna al consumo finale interno, ma anche lo «sganciamento» forzato di produttori e consumatori dal rapporto di dipendenza da acquisti e da vendite all'estero (soprattutto olandesi).

Queste due tendenze furono caratteristiche di tutte le varianti del mercantilismo, anche se alcune varianti – e in particolare quella inglese – furono più inclini a costruire un impero commerciale d'oltreoceano che non un'economia nazionale in patria, mentre altre – e in particolare quella francese – mostrarono la tendenza opposta. In ogni caso, alla fine del XVIII secolo il successo del mercantilismo inglese e di quello francese stava già imponendo seri limiti alle capacità del sistema commerciale mondiale olandese di continuare a espandere le proprie dimensioni e il proprio raggio d'azione. Quando l'espansione si ridusse, il sistema cominciò a incrinarsi. Ma la goccia che fece traboccare il vaso fu la diffusione del mercantilismo nella regione che aveva alimentato il «commercio madre» del sistema commerciale olandese.

> La ragione fondamentale del netto declino del sistema commerciale mondiale olandese negli anni venti e trenta del XVIII secolo fu l'ondata di mercantilismo nuova maniera che si diffuse rapidamente in quasi tutto il continente a partire dal 1720 circa. […] Fino al 1720, paesi come la Prussia, la Russia, la Svezia e la Danimarca-Norvegia non disponevano dei mezzi e, con la grande guerra del Nord in corso, dell'opportunità di emulare il mercantilismo aggressivo di Inghilterra e Francia. Ma negli anni intorno al 1720, un accresciuto senso di rivalità tra le potenze del Nord, combinato alla diffusione di nuova tecnologia e di nuove abilità, spesso di origini olandesi o ugonotte, portò a un drammatico mutamento. Nei due successivi decenni, la maggior parte dell'Europa settentrionale fu compresa in una cornice di sistematiche politiche industriali mercantilistiche (Israel, 1989, pp. 383-384).

I mercanti olandesi non potevano far nulla per contenere, e tanto meno per invertire, la marea montante del mercantilismo. Un contenimento del genere era molto al di là delle loro capacità organizzative. Ma ciò che non andava al di là di esse, e che in effetti era per loro la strategia d'azione più ragionevole da intraprendere in quelle circostanze, era ritirarsi dal commercio e concentrarsi sull'alta finanza allo scopo di trarre vantaggio dalla diffusione del mercantilismo, invece che soccombere a essa. Questo perché l'accresciuta concorrenza tra le organizzazioni territorialiste europee, che stava minando alla base il funzionamento del sistema commerciale mondiale degli olandesi, stava anche ampliando e aggravando il bisogno di denaro e di credito dei governi in generale, un bisogno che le reti commerciali olandesi erano in buona posizione per servire e dalla quale potevano trarre vantaggio. La classe capitalistica olandese colse prontamente questa occasione e, a partire dal 1740 circa, i suoi principali esponenti cominciarono a spostarsi dal commercio verso una specializzazione sempre più esclusiva nell'alta finanza.

Come nel caso delle precedenti espansioni finanziarie del capitale fiorentino e di quello genovese, lo spostamento degli olandesi dal commercio alla finanza avvenne nel contesto di un'importante escalation delle lotte intercapitalistiche e interterritorialistiche. Questa volta, tuttavia, i due generi di lotta si erano del tutto fusi in conflitti tra stati-nazione allo stesso tempo capitalistici e territorialistici. Al principio, l'intensificazione di questi conflitti assunse la forma di guerre commerciali tra Inghilterra e Francia, emerse come le due rivali più potenti nel corso dell'espansione commerciale degli inizi del XVII secolo. Secondo H.W.V. Temperley, la partecipazione alla guerra di successione austriaca (1740-48), «la prima delle guerre inglesi in cui predominarono assolutamente gli interessi commerciali, in cui la guerra fu condotta esclusivamente per la bilancia commerciale anziché per l'equilibrio delle forze» (citato in Wallerstein, 1982, p. 374), fu presto seguita dal confronto decisivo nella guerra dei sette anni (1756-63). Proprio come nel 1381, con la pace di Torino i veneziani avevano estromesso i genovesi dal Mediterraneo orientale, così nel 1763 con il trattato di Parigi gli inglesi estromisero i francesi

dall'America del Nord e dall'India.

Questa volta, tuttavia, il successo conseguito nel conflitto interstatale fu esso stesso lacerato da un antagonismo interno. Una disputa tra il governo inglese e i suoi sudditi dell'America del Nord sulla distribuzione dei costi e dei benefici della comune vittoria sui francesi degenerò rapidamente nella guerra di indipendenza americana, che il governo francese tentò prontamente di sfruttare per recuperare la perdita di potere e di prestigio subita in precedenza. Ma la vittoria nella guerra di indipendenza americana fu controproducente. Un conflitto fiscale sulla distribuzione dei costi della guerra scoppiò nella stessa Francia e la rivoluzione che ne seguì si ripercosse in una guerra generalizzata in tutta l'economia-mondo europea (vedi cap. 1).

Almeno inizialmente questa intensificazione delle lotte tra le varie organizzazioni territorialiste, così come al loro interno, creò condizioni di domanda estremamente favorevoli alle attività finanziarie nelle quali si era specializzata la classe capitalistica olandese.

> Negli anni dopo il 1760, tutti gli Stati si presentano agli sportelli dei prestatori olandesi: l'imperatore, l'elettore di Sassonia e quello di Baviera, l'insistente re di Danimarca, il re di Svezia, Caterina II di Russia, il re di Francia e persino la città di Amburgo (che pure era la rivale vittoriosa di Amsterdam), infine gli insorti d'America (Braudel, 1981-82, vol. II, p. 235).

In queste circostanze era del tutto naturale che la classe capitalistica olandese scegliesse di prendere le distanze dalle lotte che infuriavano tanto tra le varie organizzazioni territorialiste quanto al loro interno, e di impegnarsi invece a trarre profitto dalla concorrenza per il capitale mobile generata da queste lotte. La capacità degli olandesi di continuare ad approfittare di questa concorrenza molto tempo dopo la fine dell'epoca d'oro della loro supremazia commerciale non era naturalmente illimitata. La rinascita del territorialismo sotto vesti mercantilistiche che stava imperversando in Europa raggiunse infine gli olandesi i quali, sotto la pressione di interessi territorialistici interni, che la casa degli Orange era fin troppo desiderosa di guidare e organizzare, furono attratti nelle lotte con conseguenze disastrose. Nella guerra che seguì alla ribellione americana, gli olandesi sostennero la Francia contro la Gran Bretagna. Come anche la Francia, tuttavia, neppure le Province Unite trassero alcun vantaggio dalla sconfitta della Gran Bretagna. Al contrario, i britannici reagirono rabbiosamente, e nel corso della quarta guerra anglo-olandese (1781-84) annientarono quello che era rimasto del potere navale olandese, sottrassero agli olandesi Ceylon e guadagnarono l'accesso alle Molucche.

Questa sconfitta, assieme alla successiva rivoluzione «batava» e alla controrivoluzione orangista, accelerò la sostituzione di Amsterdam da parte di Londra come centro finanziario dell'economia-mondo europea. Questa sostituzione fu completata nel corso delle guerre napoleoniche, che cancellarono le Province Unite dalla mappa dell'Europa. Tuttavia era ormai più di mezzo secolo che gli olandesi si erano disimpegnati dal commercio per specializzarsi nell'alta finanza; nel corso di quel mezzo secolo i finanzieri olandesi avevano avuto i loro «momenti meravigliosi» durante i quali si erano potuti godere lo spettacolo senza precedenti (e per di più redditizio) dei grandi governanti territorialisti europei in fila ai loro uffici implorando un prestito.

Ancora una volta, *e su più grande scala*, una classe capitalistica aveva promosso e finanziato con successo un'espansione commerciale che includeva una molteplicità di reti di commercio e di potere, l'aveva controllata traendone profitto e, a tempo debito, se ne era ritirata. Il capitalismo in quanto sistema mondiale si era affermato. D'ora in avanti, il territorialismo avrebbe potuto conseguire i suoi obiettivi solo «internalizzando» le tecniche di potere capitalistiche. Questa, come vedremo, sarebbe stata la caratteristica principale del terzo ciclo sistemico di accumulazione (quello britannico).

La dialettica di stato e capitale

Prima di passare a esaminare questo terzo ciclo sistemico di accumulazione, occorre completare la descrizione del ciclo genovese e di quello olandese con un breve esame della «rivoluzione organizzativa» che, a dispetto di tutte le analogie esistenti tra i due cicli, li caratterizza come due diversi stadi dello sviluppo capitalistico. Difatti, le strategie che strutturarono il ciclo olandese furono, sotto alcuni importanti aspetti, non solo diverse, ma anche antitetiche rispetto a quelle che avevano caratterizzato il precedente ciclo genovese. Le differenze tra i due cicli sono numerose e complesse, ma tutte possono essere ricondotte al fatto che il regime di accumulazione olandese, rispetto a quello genovese, «internalizzò i costi di protezione».

L'idea dell'«internalizzazione dei costi di protezione» è stata introdotta da Niels Steensgaard (1974) per spiegare lo straordinario successo raggiunto nel corso del XVII secolo dalle compagnie privilegiate europee che operavano nelle Indie Orientali. Essendo autosufficienti e competitive nell'uso e nel controllo della violenza, queste compagnie «producevano» la propria protezione, per usare la terminologia di Lane (1979, pp. 22-28), a costi inferiori e maggiormente calcolabili di quelli imposti alle carovane e alle navi dai poteri locali sotto forma di tributi, tasse e vere e proprie estorsioni. Le compagnie potevano intascare sotto forma di profitti o trasferire sotto forma di prezzi di vendita più bassi ai loro clienti e/o di prezzi di acquisto più alti ai loro fornitori, quanto i mercanti locali erano costretti a pagare sotto forma di tributi, tasse ed estorsioni. Se i risparmi fossero stati trasferiti in una di queste due forme, le compagnie privilegiate avrebbero visto aumentare i propri acquisti e le proprie vendite a spese dei concorrenti locali; in caso contrario, avrebbero visto aumentare la proprie riserve di liquidità o i propri patrimoni, e avrebbero in tal modo accresciuto la propria capacità di eliminare o subordinare i concorrenti locali oltre che quella di tener testa ai rivali nell'economia-mondo nel suo insieme.

Più in particolare, come lo stesso Steensgaard ha affermato in una sintetica esposizione della sua tesi,

> [al pari] degli imperi commerciali del re portoghese, le compagnie erano imprese integrate e non specializzate, ma con una differenza di rilievo. Esse erano gestite come un'azienda, e non come un impero. Producendo da sé la propria protezione, le compagnie non solo si appropriarono dei tributi, ma si resero anche capaci di determinare la qualità e il costo stessi della protezione. Ciò significa che i costi di protezione vennero ricondotti nella sfera del calcolo razionale, invece di rimanere nell'imprevedibile ambito delle «cause di forza maggiore» (Steensgaard, 1981, pp. 259-260).

Il nostro interesse principale qui non è tanto relativo a questo aspetto particolare della internalizzazione dei costi di protezione a opera della VOC, quanto all'aspetto molto più generale di questa internalizzazione che può essere desunto mettendo a confronto il sistema o regime olandese di accumulazione su scala mondiale e quello genovese. Da questo confronto emerge che l'internalizzazione dei costi di protezione sembra essere lo sviluppo che permise alla classe capitalistica olandese di portare i processi sistemici di accumulazione un passo oltre rispetto a quanto era stata in grado di fare la classe capitalistica genovese. Ma appare anche come un passo indietro nel processo di differenziazione tra organizzazioni governative e organizzazioni imprenditoriali.

Per identificare questo duplice movimento – in avanti e all'indietro allo stesso tempo – è necessario in primo luogo definire le principali caratteristiche del regime di accumulazione genovese rispetto a quello veneziano. Come ha affermato Braudel: «a Venezia, tutto è per lo Stato; a Genova, tutto è per il capitale» (Braudel, 1981-82, vol. II, p. 446; anche Abu-Lughod, 1989, p. 114 e *passim*). Grazie a questa dicotomia potremo comprendere come, mentre a Venezia la forza del capitale si basava direttamente sull'autonomia e sulla competitività dell'apparato coercitivo dello stato, a Genova il capitale si reggeva sulle proprie gambe, e il potere dello stato, per quello che valeva, dipendeva dalle inclinazioni e dalle capacità del capitale genovese. La differenza poteva essere osservata a vari livelli.

Nella lotta sui mercati, o persino nella difesa della stessa città, le capacità belliche e di formazione dello stato della repubblica genovese non erano competitive. Genova non solo aveva perso la guerra con Venezia per il controllo sul commercio del Levante; oltre a questo, «Genova continuerà a cedere di fronte a terzi, per forza, volontà o prudenza […] mentre […] Venezia l'inafferrabile cederà per la prima volta solo nel 1797, davanti a Bonaparte» (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 142).

Strettamente connesso a questa intrinseca debolezza dello stato genovese era il suo far affidamento sul capitale privato per le proprie finanze e persino per svolgere funzioni belliche e di formazione dello stato. Abbiamo già accennato alle *maone*. Di eguale importanza in questa relazione erano le *compere*, prestiti di stato garantiti da rendite del governo. Nel 1407, «*compere* e *maone* sono riunite nella Casa di San Giorgio, un vero e proprio stato nello stato, una delle chiavi delle segretissima e paradossale storia della repubblica» (Braudel, 1981-82, vol. II, p. 442).

A Venezia non esisteva alcuna istituzione del genere. Qui lo stato aveva un saldo controllo sulle proprie finanze e, lungi dal fare affidamento su associazioni private per svolgere funzioni belliche e di formazione dello stato, interveniva attivamente nel fornire a singoli mercanti e ad associazioni private l'infrastruttura di base di cui avevano bisogno per svolgere le loro attività. «Il sistema delle "galere di mercato" dipende appunto dalle misure di "dirigismo economico" che i tempi cupi ispirarono allo Stato veneziano.» Il sistema era basato su navi costruite dalla Signoria, di sua proprietà e da essa dotate di strumenti di difesa, ma date in affitto ai mercanti con un'asta annuale, cosicché «[n]e conseguiva un'utilizzazione privata di strumenti costruiti per il settore pubblico». Grazie a questo sistema, Venezia estese costantemente

> [la] massa di tentacoli che la Serenissima allunga attraverso il bacino del Mediterraneo, e il braccio che tende a partire dal 1314 in direzione di Bruges […] con la creazione delle «galere di Fiandra». […] L'apogeo del sistema è toccato senza dubbio intorno al 1460, quando la Signoria crea la singolare linea delle «galere di trafego», che accentua la sua pressione in direzione dell'Africa del Nord e dell'oro del Sudan (Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 111-112).

Ma questo non era tutto. In aggiunta, lo stato veneziano era estremamente attivo ed efficiente nello spingere i flussi di merci verso Venezia.

> Tutti i mercanti tedeschi sono tenuti a depositar[e] le loro merci [in un punto obbligato di raccolta e di segregazione, il Fondaco dei tedeschi], ad abitarvi in una delle stanze predisposte a questo scopo, a vendervi sotto il controllo pignolo degli agenti della Signoria, e a reinvestire il denaro incassato in mercanzie veneziane. […] In cambio, Venezia proibisce praticamente ai suoi mercanti di comprare e di vendere direttamente in Germania. Il risultato, per i tedeschi, è l'obbligo di recarsi a Venezia di persona per acquistarvi i panni, il cotone, la lana, la seta, le spezie, il pepe, l'oro […] affidando ai mercanti della Serenissima ferro, chincaglierie, fustagno […] e in seguito, dopo la metà del secolo XV, crescenti quantità di argento (Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 109-110).

Il governo genovese non aveva né la volontà né il potere di imporre questo genere di restrizioni alle attività dei propri mercanti e di quelli stranieri. La maggiore libertà nelle transazioni così concessa attrasse alcuni acquirenti tedeschi, ma «essi non possono trovarvi nulla che non trovino anche a Venezia, sorta di emporio universale come sarà più tardi (e più in grande) Amsterdam. Come resistere alle comodità e alle tentazioni di una città al centro di un'economia-mondo?» (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 110).

Da tutti questi punti di vista, il regime di accumulazione veneziano imperniato sullo stato sembra aver avuto di gran lunga più successo del regime genovese imperniato sui capitale. Questo fu certamente vero sul breve periodo, ricordando che, in queste cose, un secolo è ancor più un «breve periodo» di quanto non credesse Schumpeter. Ma sul più lungo periodo, non furono i veneziani bensì i genovesi che continuarono a promuovere, controllare e trarre beneficio dal primo ciclo di accumulazione di capitale che abbracciò il mondo intero. Questo ci porta a considerare un'altra importante differenza tra i due regimi di accumulazione. Lo stesso successo del regime di

accumulazione veneziano, assieme al fatto che esso si basava sul potere dello stato, aumentò l'introversione del capitalismo veneziano e la sua mancanza di impulso innovativo. A Venezia, le principali personificazioni del capitale tendevano a divenire di vedute ristrette e orientate verso l'interno. Banchieri e prestatori erano «assorbiti dalla sola attività del mercato urbano, e non si sentivano attratti da un eventuale trasferimento delle loro attività all'esterno, alla ricerca di una clientela» (Gino Luzzatto, citato in Braudel, 1981-82, vol. III, p. 116).

Eccetto che nella formazione dello stato e nella conduzione della guerra, la principale spinta innovativa del capitalismo dell'Italia settentrionale non giunse da Venezia. Nell'attività industriale, nell'attività bancaria e nella formazione delle grandi imprese, l'iniziativa era venuta tradizionalmente da Firenze e da altre città-stato toscane. Nell'apertura di nuove rotte commerciali, incluse quelle aggiunte dal governo veneziano al sistema delle *galere*, l'iniziativa era venuta dai genovesi. Non turbata da lunghe lotte di classe come Firenze, o da faide infinite come Genova o, come Firenze e Genova, da una profonda insicurezza nei rapporti commerciali e di potere con il più ampio mondo all'interno del quale operava, Venezia

> può accontentarsi dei sistemi tradizionali e che hanno dato prova di sé […] [Essa] è fin dall'inizio prigioniera delle lezioni del suo successo. Il vero doge di Venezia, ostile a tutte le spinte di rinnovamento, è il passato della Signoria, i precedenti ai quali ci si rifà come alle tavole della legge. E l'ombra che cala sulla grandezza di Venezia è quella della sua stessa grandezza (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 117).

In netto contrasto con questo modello, il capitalismo genovese era soggetto a una forte spinta centrifuga e innovativa, che si intensificò con la disintegrazione dell'impero militare-commerciale genovese nel Mediterraneo e nelle regioni del Mar Nero:

> [Genova] fabbrica, ma per gli altri; naviga, ma per gli altri; investe, ma presso gli altri. […] Come dunque garantir[e] la sicurezza e il frutto [dei capitali genovesi] in casa d'altri? È l'eterno problema di Genova, che vive e deve vivere in agguato, condannata a rischiare e al tempo stesso a essere particolarmente prudente. […] Genova ha cambiato rotta più volte, sempre accettando la necessaria metamorfosi. Ha organizzato, per riservarselo, un universo esterno, e l'ha abbandonato quando è diventato inabitabile o inutilizzabile; ne ha immaginato e costruito un altro […] è il destino di Genova, corpo fragile, sismografo ultrasensibile che registra ogni vibrazione del vasto mondo. Mostro di intelligenza, e talvolta di durezza, Genova è condannata a impadronirsi del mondo, o a non esistere (Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 144-145).

Proprio come l'intrinseca forza di Venezia nelle attività di formazione dello stato e in quelle belliche fu la sua debolezza, così la debolezza di Genova nelle stesse attività fu la sua forza. Nel tentativo di sconfiggere la concorrenza veneziana, o perché ne erano stati sconfitti, i mercanti genovesi penetrarono con la forza in ogni angolo dell'economia-mondo europea e aprirono nuove rotte commerciali all'interno e al di là dei suoi confini geografici. Dall'inizio del XV secolo essi possedevano insediamenti coloniali in Crimea, a Chio, in Nord Africa, a Siviglia, Lisbona e Bruges. Pur perdendo le stazioni commerciali in Crimea a seguito dell'occupazione ottomana del 1479, ben presto essi svilupparono i loro affari ad Anversa – il principale magazzino del commercio mondiale iberico – e a Lione (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 150; vol. II, p. 151).

Il risultato fu che la classe capitalista genovese giunse a controllare una rete commerciale e finanziaria cosmopolita di dimensioni e portata senza precedenti e senza confronti. Ovunque svilupparono i loro affari, i genovesi furono una «minoranza», ma, come osserva Braudel, una minoranza che costituiva una rete solida e precostituita.

> L'italiano che arriva a Lione ha bisogno, per insediarsi, soltanto di una tavola e di un foglio di carta, del che i francesi si meravigliano. Il fatto è che egli dispone sulla piazza di soci naturali, di informatori, di mallevadori, di corrispondenti nelle varie piazze d'Europa; in altre parole, di tutto ciò che fa il credito di un mercante e che spesso uno impiega mesi e anni ad acquistare (Braudel, 1981-82, vol. II, p. 154).

I mercanti genovesi non erano i soli a controllare e gestire vaste reti di questo genere. Come abbiamo

osservato in precedenza, essi erano solo uno dei gruppi imprenditoriali in esilio organizzati in «nazioni» e riconosciuti come tali da altri gruppi imprenditoriali e dai governi dei luoghi nei quali essi risiedevano. Vi erano inoltre altre reti di mercanti in esilio, tra cui quelli ebrei e armeni, che non erano riconosciuti come «nazioni». Ma a causa della lunga storia dei genovesi nel costruire un impero commerciale dopo l'altro, nel XVI secolo le reti commerciali e finanziarie trans-statali di cui disponevano conferirono loro un netto vantaggio competitivo, non solo rispetto alle altre «nazioni» trans-statali, ma anche rispetto ai rivali veneziani, che si distinsero per la loro assenza nella creazione di questo genere di reti trans-statali.

In sintesi, nel corso della secolare lotta concorrenziale che li oppose, il regime di accumulazione veneziano e quello genovese si svilupparono lungo traiettorie divergenti, che nel XV secolo si cristallizzarono in due opposte forme elementari di organizzazione capitalistica. Venezia divenne il prototipo di tutte le future forme di «capitalismo (monopolistico) di stato», Genova il prototipo di tutte le future forme di «capitalismo (finanziario) cosmopolita». La combinazione e la contrapposizione sempre mutevole di queste due forme organizzative e, soprattutto, le loro dimensioni e la loro complessità sempre crescenti, associate all'«internalizzazione» di una funzione sociale dopo l'altra, costituiscono l'aspetto principale dell'evoluzione del capitalismo storico come sistema mondiale.

Un confronto tra i due cicli sistemici di accumulazione descritti fin qui rivela che, sin dal principio, l'evoluzione del capitalismo storico in quanto sistema mondiale non ebbe un andamento lineare, caratterizzato cioè da una serie di semplici movimenti in avanti nel corso dei quali le vecchie forme organizzative fossero sostituite una volta per tutte da nuove forme organizzative. Al contrario, ogni movimento in avanti si è basato sulla ricomparsa di forme organizzative superate in precedenza. Così, mentre il ciclo di accumulazione genovese si fondò sulla sostituzione del capitalismo (monopolistico) di stato veneziano da parte di un'alleanza del capitalismo (finanziario) cosmopolita genovese con il territorialismo iberico, questa alleanza fu essa stessa sostituita in un'epoca successiva dalla rinascita, a opera degli olandesi, del capitalismo (monopolistico) di stato in una forma nuova, ampliata e più complessa.

Questo duplice movimento – in avanti e all'indietro nello stesso tempo – riflette la natura dialettica e autolimitatrice di tutte le innovazioni organizzative che, storicamente, hanno spinto i processi di accumulazione di capitale su scala mondiale verso l'esterno e in avanti nello spazio e nel tempo. Nel XV secolo i genovesi strinsero dunque un rapporto organico di scambio politico con le organizzazioni territorialiste perché questo era il modo più ragionevole – se non l'unico – per aggirare i limiti imposti all'espansione dei loro capitali dall'accerchiamento delle loro reti commerciali da parte del potere ottomano, veneziano e catalano-aragonese; e abbiamo sostenuto la tesi che questa linea di condotta ebbe un grande successo. A questo andrebbe ora aggiunto che il prezzo di questo successo fu un ulteriore indebolimento delle capacità belliche e di formazione dello stato del governo genovese. Questo indebolimento, a sua volta, lasciò il capitalismo (finanziario) cosmopolita genovese in ostaggio delle tendenze e delle capacità territorialiste dei suoi alleati iberici, e vulnerabile alla rinascita del capitalismo (monopolistico) di stato in forme più complesse e potenti.

L'indebolimento assoluto e relativo del capitalismo cosmopolita genovese fu l'inevitabile effetto di lungo termine della «divisione del lavoro» inerente allo scambio politico tra il capitale genovese e gli stati iberici. La convenienza di questo scambio consisteva nel fatto che ciascuno dei due partner poteva *specializzarsi* nell'assolvere a quelle funzioni per le quali era meglio attrezzato, e fare affidamento sull'altro per l'assolvimento di quelle funzioni per le quali era peggio equipaggiato. Grazie a questo scambio e a questa divisione del lavoro, i governanti iberici potevano mobilitare a sostegno dei loro obiettivi territorialisti le più competitive e potenti reti cosmopolite del commercio e della finanza esistenti, mentre i mercanti banchieri genovesi potevano mobilitare a sostegno dei loro obiettivi capitalistici il più competitivo e potente apparato bellico e di formazione dello stato esistente.

Quali che fossero gli effetti di questa divisione del lavoro sulle inclinazioni e le capacità dei governanti iberici – che comunque non ci interessano qui – il suo effetto sulla classe capitalistica genovese fu di indurla a «esternalizzare» ulteriormente i costi di protezione. In altri termini, invece di acquisire autonomia e competitività nelle attività belliche e di formazione dello stato necessarie a un'efficace protezione del proprio commercio, i genovesi divennero eccessivamente dipendenti da qualunque «passaggio gratuito» fossero in grado di carpire all'apparato difensivo dei loro alleati iberici. Questo apparve come un buon modo per risparmiare sui costi; e difatti lo fu. In effetti, questa esternalizzazione dei costi di protezione avrebbe potuto senz'altro essere il fattore più importante del successo dei genovesi nel promuovere, controllare e trarre profitto dal ciclo sistemico di accumulazione a cui abbiamo dato il loro nome.

Tuttavia, l'esternalizzazione dei costi di protezione costituì anche il limite principale di questo successo, poiché i genovesi avevano un controllo scarso, se non nullo, sulla *direzione* nella quale li stava conducendo il «passaggio gratuito» fornito dagli stati iberici. Certo, i genovesi potevano abbandonare la «nave» dei governanti iberici non appena si fosse rivelato svantaggioso restare a bordo, così come fecero quando si disimpegnarono dal commercio nel 1557 o quando abbandonarono il sistema delle fiere di Piacenza alla fine degli anni venti del XVII secolo. Ma era proprio questo il limite del capitalismo cosmopolita dei genovesi. La loro tradizionale versatilità nell'intraprendere e nell'abbandonare particolari iniziative li mise in condizione di trarre profitto dalle iniziative organizzate da altri, ma allo stesso tempo limitò la loro capacità di influenzare, e men che meno di determinare, la strategia e la struttura di ciascuna iniziativa dalla quale essi traevano vantaggio.

La crescente, e infine completa, esternalizzazione dei costi di protezione costituì il limite principale del regime di accumulazione genovese. Ciò divenne evidente non appena il regime di accumulazione olandese cominciò a superare le sue dimensioni regionali per diventare un vero sistema mondiale. Poiché la forza di questo regime rispetto al regime genovese, e in rapporto a esso, fu proprio la completa internalizzazione dei costi di produzione nell'agente dell'accumulazione di capitale.

Il regime olandese, al pari di quello veneziano, si basò sin dal principio su una fondamentale autonomia e competitività nell'uso e nel controllo della forza. Fu questo che permise alla classe capitalistica olandese di stabilire e riprodurre la sua influenza esclusiva sul commercio baltico e di integrarne i profitti con una pressione fiscale rovesciata sulla Spagna imperiale mediante il saccheggio: le fonti «originarie» dell'accumulazione di capitale, sul modello olandese. La nostra tesi è che la riproduzione allargata di questo modo di accumulazione poggiò su una strategia composta da tre elementi, che trasformò con successo Amsterdam nel principale centro del commercio e dell'alta finanza mondiali e diede vita a grandi compagnie per azioni dotate di privilegi. Nel delineare questa strategia di accumulazione abbiamo sottolineato il processo di causazione circolare e cumulativa attraverso il quale il successo in una qualsiasi delle tre sfere generava successo nelle altre due. A questo dobbiamo ora aggiungere che il successo in ciascuna delle tre sfere si basava su una precedente e perdurante internalizzazione dei costi di protezione da parte della classe capitalistica olandese organizzata nello stato olandese.

Nel dirottare i traffici da Anversa ad Amsterdam, o nel favorire la supremazia commerciale olandese, l'autonomia e la competitività dell'apparato dello stato furono componenti del regime di accumulazione olandese altrettanto importanti di quanto lo erano state in quello veneziano.

> Fu lo stato olandese […] che bloccò l'estuario della Schelda dopo il 1585, paralizzando Anversa, e che, nel 1648, obbligò la Spagna ad accettare restrizioni commerciali permanenti sia sulla Schelda che sulla costa fiamminga, oltre che ad accordare agli olandesi favorevoli condizioni di vendita nella stessa Spagna. Fu lo stato federale olandese che costrinse la Danimarca a mantenere l'Øre Sund aperto e i pedaggi bassi, […] Nei 1651 l'Inghilterra stava facendo ricorso all'uso deliberato della forza per distruggere il commercio olandese; solo gli sforzi dello stato olandese impedirono che le spedizioni marittime olandesi fossero spazzate via dai mari. […] Inoltre, gli olandesi non avrebbero potuto imporre la propria supremazia commerciale in Asia, in Africa occidentale e, in modo più sporadico, nei Caraibi e in Brasile, se gli Stati generali non avessero costituito e armato organizzazioni politico-

commerciali dotate di un raggio d'azione e di risorse senza precedenti, riguardo non solo alle dimensioni delle loro attività imprenditoriali ma anche alla loro potenza navale e militare (Israel, 1989, p. 411).

Il successo olandese in queste sfere era di per sé una condizione sufficiente al declino della supremazia genovese nell'alta finanza. Anche qui, tuttavia, l'autonomia e la competitività degli olandesi nell'uso e nel controllo della forza svolsero un ruolo diretto nel garantire che sarebbero stati gli olandesi, e non altri, gli eredi dei genovesi.

> Quel che è certo è che la Spagna aveva assolutamente bisogno di un sistema sicuro per trasferire i propri fondi. Alla soluzione genovese, che consisteva nel servirsi di lettere di cambio – soluzione elegante, ma che implicava la padronanza di una rete internazionale di pagamenti –, fece seguito l'elementare sistema di prendere come trasportatori quegli stessi dei quali si temevano gli attacchi sul mare e gli atti di guerra o di pirateria. Per colmo d'ironia, a partire dal 1647 o dal 1648 l'argento spagnolo, necessario all'amministrazione e alla difesa dei Paesi Bassi meridionali, non si trasporterà più con navi inglesi, ma con navi olandesi, forse prima ancora della firma […] della pace separata di Münster (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 152).

All'incirca nello stesso periodo troviamo un'altra dimostrazione, ancora più diretta, dei maggiori vantaggi dell'autonomia e della competitività nell'uso e nel controllo della forza rispetto al virtuosismo e alla sofisticazione commerciale. Estromessi dal centro dell'alta finanza, nel 1647 i genovesi fondarono la propria Compagnia delle Indie Orientali e, con una mossa eccellente il cui obiettivo era presumibilmente quello di minimizzare i costi operativi, oltre che i rischi delle aggressive contromisure olandesi, noleggiarono navi e marinai olandesi e li inviarono nelle Indie Orientali. Per nulla impressionata da questa mossa, tuttavia, «la VOC rispose impadronendosi delle navi, arrestando gli olandesi e rispedendo a casa i genovesi» (Israel, 1989, p. 414; citazione di E.O.G. Haitsma Mulier).

L'internalizzazione dei costi di protezione consentì agli olandesi di spingere i processi sistemici di accumulazione del capitale molto più in là di quanto avesse fatto, o avrebbe potuto fare, la strategia genovese di esternalizzazione dei costi di produzione. Certo, proprio come i genovesi erano saltati sulle «navi» altrui, così «[g]li olandesi sono più o meno subentrati nelle posizioni altrui» (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 204). In particolare, se gli olandesi, a differenza dei veneziani due secoli prima, riuscirono a trasformare tanto rapidamente, e con tale successo, la propria supremazia commerciale regionale in una supremazia commerciale e finanziaria mondiale, ciò fu dovuto al fatto che altri avevano già aperto una rotta diretta via mare per le Indie Orientali. Quel che più conta, questi «altri» erano divenuti avversari, e sin dal principio l'espansione nell'Oceano Indiano e nell'Atlantico fu concepita e condotta dagli olandesi come un'estensione nello spazio e nel tempo della loro lotta contro la Spagna imperiale, come è testimoniato dal fatto che gli statuti della VOC e della Compagnia Olandese delle Indie Occidentali (la WIC) sottolineavano tra i loro scopi principali l'obiettivo di attaccare il potere, il prestigio e le entrate della Spagna e del Portogallo.

Ma questo antagonismo nei confronti del potere iberico è proprio ciò che distinse l'espansione commerciale degli olandesi da quella dei genovesi, e che permise ai primi di spingere i processi sistemici di accumulazione molto più in là di quanto non fossero stati in grado di fare i secondi. Poiché, prendendo nelle proprie mani l'organizzazione politica dello spazio commerciale, gli olandesi fecero sì che la logica dell'agire capitalistico potesse sostenersi con i costi di protezione nel mondo extraeuropeo.

Questa tendenza fu maggiormente evidente nell'Oceano Indiano, dove i portoghesi avevano avuto la meglio sia prima che dopo la loro incorporazione nell'impero spagnolo nel corso degli anni sessanta del XVI secolo. Qui, come altrove, l'iniziativa portoghese portava i segni del fervore e dell'intolleranza religiosi che avevano indotto i governanti iberici a intraprendere per primi l'espansione oltreoceano.

> Le azioni diplomatiche e commerciali dei portoghesi si trovavano spesso a dover fare i conti con l'intransigenza dei gesuiti e con la loro stessa tradizione di popolo crociato. La religione islamica stava guadagnando terreno anche tra i pagani e gli indù, e capitava molto spesso che i portoghesi si trovassero in un clima di ostilità religiosa laddove avevano bisogno di stringere semplicemente dei buoni rapporti commerciali (Parry, 1991, p. 318).

Cosa ancor più importante, le tendenze territorialiste che caratterizzavano i governanti iberici avevano indotto i portoghesi a spingersi nell'Asia meridionale, ad aumentare e non a ridurre i costi di protezione nella regione, e a rendersi vulnerabili all'arrivo dall'Europa di rivali in grado di conseguire un maggior «risparmio». Impadronendosi delle fonti di approvvigionamento, distruggendo le navi arabe e incrementando i rischi di cattura per i commercianti locali in generale, i portoghesi avevano fatto salire notevolmente i costi di protezione della rotta del Mar Rosso, riuscendo così per alcuni decenni a creare gravi difficoltà ai loro concorrenti arabi e veneziani.

> Ma, allo stesso tempo, la corona portoghese aveva generato alti costi di protezione anche per il commercio di spezie della propria impresa, costi necessari a intimidire i principi indiani, a conquistare stazioni commerciali e a conservare il controllo navale dell'Oceano Indiano. […] Nel tentativo di interrompere i traffici lungo la rotta del Mar Rosso, aveva accettato di sostenere alti costi di protezione per la propria impresa. Le sarebbe stato dunque impossibile in seguito ridurre in modo significativo i prezzi delle spezie e coprire ancora i propri costi (Lane, 1979, pp. 17-18).

Di conseguenza, la rotta del Mar Rosso non venne mai chiusa completamente. In effetti, dopo una sorta di riorganizzazione per fronteggiare la nuova concorrenza, gli arabi e i veneziani riuscirono a recuperare buona parte del terreno perduto rispetto ai portoghesi. In questo essi furono forse aiutati dal consolidamento dell'impero ottomano, che non si limitò a imporre tasse, ma incoraggiò anche il commercio attraverso i suoi domini assicurando la sicurezza nei suoi porti e sulle rotte terrestri, costruendo e garantendo la manutenzione di strade e ostelli accordando una notevole libertà di commercio ai mercanti locali e cooperando con i mercanti stranieri (Kasaba, 1992, p. 8). Che il consolidamento dell'impero ottomano sia stato o meno d'aiuto, i prodotti dell'Oriente continuarono a essere trasportati in grandi quantità lungo le vecchie rotte, «e i portoghesi non potevano impedirlo: tutt'al più si sfogavano a compiere razzie» (Parry, 1991, p. 323).

I portoghesi furono dunque costretti a conquistare il proprio spazio, e non nella veste di impero incontrastato, ma come una delle numerose potenze marittime rivali e belligeranti nelle acque dell'arcipelago indonesiano (Parry, 1991, pp. 315-317). Le loro spedizioni nell'Oceano Indiano rimasero «un filo in più nell'ordito e nella trama del commercio tra i vari scali della Malaysia e dell'Indonesia» (Boxer, 1973, p. 49). Il loro regime, «fondato sulla guerra, sulla coercizione e sulla violenza, non rappresentò mai, per il commercio asiatico, uno stadio di "superiore sviluppo" dal punto di vista economico» (van Leur, 1955, p. 118). All'interno della costellazione di forze presenti nell'Oceano Indiano, la posizione dei portoghesi come *primi inter pares*, assieme alla redditività del loro commercio, dipendevano esclusivamente dalla loro superiore forza navale. «La comparsa di un nemico capace di sconfiggerli sul mare avrebbe seriamente danneggiato il loro prestigio e il loro commercio. I turchi avevano tentato più e più volte di farlo, senza mai riuscirvi. Alla fine ci riuscirono altri europei [la VOC]» (Parry, 1991, p. 323).

La capacità della VOC di sconfiggere i portoghesi sul mare era una condizione necessaria ma niente affatto sufficiente alla vantaggiosa incorporazione delle Indie Orientali, o di parti di esse, nell'impero commerciale olandese. Gli olandesi capirono presto che la proficua espansione del loro commercio nell'Oceano Indiano richiedeva una fondamentale ristrutturazione delle reti commerciali e di potere locali.

> Essi capirono subito che le spezie costavano poco, che ce n'erano in abbondanza in tutte le isole, che c'erano diverse fonti di rifornimento e diverse rotte lungo le quali le spezie arrivavano in India, in Medio Oriente e poi in Europa. Se la compagnia olandese fosse diventata uno fra i tanti intermediari, ne sarebbe risultato senza dubbio un aumento dei prezzi in Indonesia e probabilmente una certa saturazione dei mercati europei. Per assicurarsi un rifornimento costante, un buon prezzo all'origine e un buon guadagno a destinazione, la compagnia doveva stabilire un vero monopolio e riuscire là dove avevano fallito i portoghesi (Parry, 1991, pp. 323-324).

La creazione di condizioni di offerta e di domanda favorevoli alla proficua espansione della VOC nelle

Indie Orientali comportò un'ampia gamma di azioni militari e di conquiste territoriali. Alcune furono volte a eliminare fonti di approvvigionamento alternative, come nel caso delle isole Molucche, dove le eugenie furono estirpate deliberatamente, o di Cochin, in India, che fu occupata per impedire alla concorrenza di produrre cannella di qualità inferiore ma più a buon mercato. Altre ebbero lo scopo di favorire e imporre una specializzazione tra le diverse isole, come nel caso di Ambon, che divenne l'isola della eugenia, delle isole di Banda, le isole del macis e della noce moscata, e di Ceylon, l'isola della cannella. Altre ancora mirarono a escludere i concorrenti dalle fonti di approvvigionamento che non potevano essere controllate direttamente, come nel caso del sultanato batavo di Giava, il cui pepe divenne monopolio olandese e i cui porti furono chiusi alle navi straniere. Altre, infine, tesero direttamente a eliminare centri rivali, reali o potenziali, nello scambio di merci, come nel caso di Macassar nelle Célèbes, conquistata con la forza per impedire che divenisse una base di libero commercio delle spezie (Parry, 1991, pp. 324-326; Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 207-208).

In questi e in altri casi, le testimonianze della brutalità degli olandesi nel rendere schiavi (letteralmente e metaforicamente) i popoli indigeni o nel privarli dei loro mezzi di sussistenza, e nell'uso della violenza per piegare la loro resistenza alle politiche della Compagnia, eguagliarono o persino superarono i livelli già inauditi raggiunti dai crociati iberici in tutto il mondo extraeuropeo. Ma questa brutalità era completamente interna a una logica di azione commerciale e rafforzò, invece che indebolire, la redditività.

> Lo storico, anche se si ritrae di fronte a tanta brutalità, non può non trarre divertimento dal sovrapporsi calcolato e sorprendente, a volte strampalato, degli acquisti e dei carichi, delle vendite e degli scambi. Le spezie fini non si vendono bene solo in Olanda: l'India ne consuma il doppio dell'Europa; in Estremo Oriente, esse rappresentano un'insuperabile moneta di scambio, la chiave di molti mercati, come in Europa il grano o le alberature del Baltico (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 208).

La VOC combinava dunque ciò che i portoghesi avevano già portato nell'Oceano Indiano (una superiore forza navale e un legame organizzativo diretto con i mercati europei per i prodotti orientali) con ciò che mancava all'iniziativa iberica: vale a dire un'ossessione per il profitto e per il «risparmio», più che per le crociate, l'attenzione a evitare sistematicamente i coinvolgimenti militari e le acquisizioni territoriali che non avessero qualche giustificazione diretta o indiretta nella «massimizzazione» del profitto e un coinvolgimento egualmente sistematico in qualsiasi attività (diplomatica, militare, amministrativa ecc.) che sembrasse idonea a conquistare e a mantenere il controllo sugli approvvigionamenti più strategici del commercio nell'Oceano Indiano. In questo confronto con l'iniziativa portoghese, la VOC più che internalizzare i costi di protezione, *economizzò su di essi*. Ridusse i coinvolgimenti che non generavano soddisfacenti proventi finanziari, e integrò il potere visibile e dispendioso del suo apparato di uso e di controllo della forza con il potere invisibile e, una volta acquisito, autofinanziantesi, generato dal controllo esclusivo sugli approvvigionamenti di spezie pregiate dalla zona dell'Oceano Indiano.

In questo modo la VOC «replicò» nell'Oceano Indiano il capitalismo (monopolistico) di stato che l'élite mercantile olandese aveva già praticato con successo in Europa. Nell'Oceano Indiano, come in Europa, l'arma decisiva brandita dagli olandesi nella lotta per la ricchezza e il potere fu il controllo esclusivo su un'offerta regionalmente strategica: grano e scorte navali nel commercio baltico, spezie fini nel commercio dell'Oceano Indiano. E in entrambi i casi l'acquisizione e il mantenimento di questo controllo esclusivo si basava sull'impiego di un apparato bellico e di formazione dello stato autonomo e competitivo.

Fu questa replica del capitalismo (monopolistico) di stato che consentì all'élite mercantile olandese, posta ai vertici dello stato olandese e della «parastatale» VOC, di spingere i processi sistemici di accumulazione di capitale più in là di quanto non fosse stato in grado di fare il capitalismo (finanziario) cosmopolita dell'élite mercantile genovese. Al pari dei genovesi e a differenza dei veneziani, gli olandesi sfuggirono alla camicia di forza del commercio regionale per «massimizzare» i profitti su scala

mondiale. Ma al pari dei veneziani, e a differenza dei genovesi, essi non esternalizzarono mai i costi di protezione, e furono dunque in grado di far sì che una logica dell'agire orientata al risparmio influisse sull'espansione commerciale nel mondo extraeuropeo.

Ancora una volta, tuttavia, il principale punto di forza di un regime di accumulazione (in questo caso quello olandese) rispetto al regime che esso aveva sostituito (quello genovese) fu anche la sua principale debolezza rispetto alle forze da esso stesso generate (il mercantilismo). Questa contraddizione trovò la sua più chiara e significativa, espressione nella conseguenza paradossale e non intenzionale del successo olandese nelle Indie Orientali. Gli olandesi si erano diretti nell'Oceano Indiano promettendo solennemente a se stessi e agli altri che si sarebbero limitati al commercio e avrebbero evitato di disperdere le proprie energie nella conquista territoriale, uno spreco al quale essi attribuivano il declino della ricchezza e del potere dei portoghesi. Ma alla fine «si trovarono a […] acquistar[e] possedimenti territoriali assai più vasti dei [portoghesi]» (Parry, 1991, p. 325). In parte, queste acquisizioni territoriali furono una diretta conseguenza della ristrutturazione delle reti commerciali e di potere grazie alle quali la VOC impose il suo controllo esclusivo sulle spezie pregiate e che, in quanto tali, erano necessarie al conseguimento di vantaggiosi obiettivi commerciali. In parte, tuttavia, esse furono la conseguenza di sviluppi fortuiti che trasformarono gradualmente la VOC in un impero territoriale, e sotto alcuni aspetti territorialista.

Quanto maggiore fu il successo nella sua ricerca del profitto, tanto più la VOC divenne potente in quello che Ravi Palat (1988) ha definito il «sistema interstatale» dell'Oceano Indiano. Questo potere crescente aumentò la sua libertà d'azione non solo nel regolare le condizioni di domanda e di offerta del suo commercio, ma anche nell'imporre tributi nella forma non camuffata di «contingenze» (tributi in natura) o nella forma camuffata di «consegne forzose» (contratti commerciali eccezionalmente favorevoli alla VOC). Gradualmente, queste due fonti di reddito finirono con il fornire il grosso delle entrate, confondendosi sempre più l'una con l'altra e con i proventi del commercio abituale (Parry, 1991, p. 329).

La protezione e la riproduzione allargata di questi guadagni richiesero lotte continue con i popoli soggetti al dominio della Compagnia, con i molti principi marittimi e i loro sudditi indotti alla pirateria dalle politiche della Compagnia (proprio come gli stessi olandesi vi erano stati indotti dalle politiche della Spagna imperiale) e con i governi e le imprese europee il cui potere era indebolito dai successi della VOC o che quei successi cercavano di replicare. Lentamente ma inevitabilmente, la combinazione di queste lotte spinse la VOC ad ampie annessioni territoriali, ben oltre qualsiasi livello originariamente pianificato o ritenuto desiderabile (Boxer, 1965, pp. 104-105).

Questo sviluppo ebbe un effetto sfavorevole sul regime di accumulazione olandese. Da un lato, esso impresse un nuovo impulso all'«effetto dimostrativo» che stava attirando un numero crescente di stati europei sul percorso di sviluppo olandese. Gli olandesi, come i veneziani prima di loro, avevano mostrato che le tecniche capitalistiche di potere erano in grado di generare considerevoli risultati nel contesto europeo. L'enorme successo conseguito dalla VOC nella seconda metà del XVII secolo nella costruzione, nell'Oceano Indiano, di un impero assai più potente di quello che i portoghesi erano stati in grado di realizzare nei 150 anni precedenti, mostrò che, in condizioni favorevoli, le tecniche capitalistiche di potere potevano superare le tecniche territorialistiche sullo stesso terreno dell'espansione territoriale. Se il concentrarsi unilateralmente sulla ricerca del profitto aveva permesso agli olandesi di creare un potente mini-impero dal nulla – una concessione da parte di un governo che stava ancora lottando per la propria sovranità, e una «linea di credito» aperta sul mercato finanziario di Amsterdam – che cosa poteva trattenere le organizzazioni territorialiste dal tentare di costruire da sole imperi ancor più potenti assumendo un orientamento capitalistico?

Il successo della VOC nella costruzione di un impero diede così ulteriore impulso all'ondata mercantilistica che stava minando la supremazia commerciale olandese sia dall'interno sia dall'esterno.

Esso ebbe inoltre una seconda, e più sfavorevole conseguenza sul regime di accumulazione olandese. Come in molte grandi imprese del XX secolo, proprio il successo e l'autosufficienza conseguiti dalla VOC incrementarono il potere della burocrazia manageriale responsabile delle sue operazioni quotidiane. E questo maggiore potere venne a essere esercitato a spese non tanto del consiglio di amministrazione della compagnia (gli *Heeren XVII*), quanto degli azionisti della VOC. Di conseguenza, una percentuale crescente delle eccedenze reali e potenziali della VOC fu dirottata dal pagamento dei dividendi all'espansione burocratica della compagnia e, soprattutto, al pagamento di compensi leciti e illeciti all'entourage degli *Heeren XVII* e ai dirigenti di alto livello della compagnia (Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 212-223).

L'effetto principale di questa tendenza – almeno dal punto di vista che qui ci interessa – fu quello di consolidare l'attrattiva relativa degli investimenti e delle speculazioni in valori mobiliari esteri, e in particolare inglesi, alla Borsa valori di Amsterdam. «È dunque in Inghilterra che vanno a riversarsi i capitali eccedenti dei commercianti olandesi» (Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 214-215 e 251). La Borsa valori di Amsterdam, che agli inizi del XVII secolo aveva funzionato come potente «pompa aspirante» per l'afflusso di capitali eccedenti da tutta Europa nell'impresa olandese, un secolo dopo si trasformò così in una macchina egualmente potente che pompava i capitali eccedenti olandesi nell'impresa inglese. Il prodigioso successo della VOC nell'Asia meridionale si ritorse dunque contro il regime di accumulazione olandese, creando per le organizzazioni territorialiste una nuova attrattiva a imitare e competere con gli olandesi, e spingendo poi i capitali eccedenti olandesi verso il finanziamento di quelli che, tra i nuovi rivali, avevano maggior successo.

3. Industria, impero e l’accumulazione di capitale «senza fine»

Il terzo ciclo sistemico di accumulazione (l'Inghilterra)

Durante tutto il XVIII secolo Londra guadagnò terreno rispetto ad Amsterdam come centro rivale dell'alta finanza. Ciò fu una conseguenza sia dei successi nella lotta con la Francia e con rivali di minore importanza per il controllo esclusivo del commercio con il mondo extraeuropeo, sia del trasferimento dei capitali eccedenti olandesi alle imprese britanniche. Per ironia della sorte, tuttavia, fu la sconfitta della Gran Bretagna a opera dei suoi sudditi dell'America del Nord, spalleggiati dai francesi e dai loro alleati olandesi, a dare inizio alla crisi terminale del dominio olandese nell'alta finanza.

Come abbiamo osservato in precedenza, la rappresaglia della Gran Bretagna contro gli olandesi dopo la guerra di indipendenza americana annientò il potere navale di questi ultimi e inflisse significative perdite al loro impero commerciale nelle Indie Orientali. Di conseguenza, una delle periodiche crisi che avevano indebolito il mercato finanziario di Amsterdam a partire dall'inizio degli anni sessanta del XVIII secolo ne distrusse la posizione centrale nell'economia-mondo europea. Nelle crisi precedenti, come un osservatore dell'epoca, M. Torcia, scrisse nel 1782, i «mercanti banchieri [di Amsterdam] dovevano, come la fenice, rinascere o meglio riapparire di sotto le loro ceneri, e imporsi alla fin fine come creditori delle piazze mercantili cadute in rovina» (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 260). Ma la fenice che rinacque dalle ceneri della crisi olandese del 1780-83 fu Londra, che emerse come nuovo centro di governo della finanza mondiale.

Come nel caso della fine della supremazia finanziaria genovese 160 anni prima, e in quello della fine della supremazia finanziaria britannica 140 anni dopo, la conclusione del dominio olandese nell'alta finanza non significò la rovina del capitale olandese. Come osserva Braudel (1981-82, vol. III, p. 254), Amsterdam «ha continuato a vivere agiatamente, e costituisce ancora oggi uno dei capisaldi del capitalismo mondiale». Ma la supremazia finanziaria olandese si esaurì. Durante gli anni ottanta, e in misura minore negli anni novanta, il dominio finanziario olandese nell'alta finanza sperimentò una difficile convivenza con l'emergente dominio britannico, proprio come era accaduto tra il dominio genovese e l'emergente dominio olandese negli anni dieci e nei primi anni venti del XVII secolo. Furono periodi di transizione – *interregna* – caratterizzati da un dualismo di potere nell'alta finanza analogo a quello descritto da Charles Kindleberger (1982, p. 28 e *passim*) con riferimento al dualismo anglo-americano degli anni venti e dei primi anni trenta del XX secolo.

Nel corso di ciascuno di questi periodi di transizione la capacità del precedente centro dell'alta finanza di regolare e guidare in una particolare direzione il sistema mondiale di accumulazione esistente fu indebolita dall'ascesa di un centro rivale che, a sua volta, non aveva ancora acquisito le attitudini o le capacità necessarie ad assumere il ruolo di nuovo «regolatore» del motore capitalistico. In tutti questi casi il dualismo di potere ai vertici dell'alta finanza fu infine risolto con l'escalation verso un punto di massima tensione (nell'ordine, la guerra dei trent'anni, le guerre napoleoniche, la Seconda guerra mondiale) delle lotte concorrenziali che, generalmente, segnano le fasi conclusive (M-D') dei cicli sistemici di accumulazione. Nel corso di questi confronti «decisivi» il vecchio regime di accumulazione smetteva di funzionare. Storicamente, tuttavia, solo *dopo* la conclusione di questi confronti un nuovo regime si consolidava e i capitali eccedenti ritrovavano la strada verso una nuova fase di espansione materiale (D-M).

Durante le guerre francesi, la posizione di comando che la Gran Bretagna aveva di recente acquisito nell'alta finanza europea si tradusse in un credito virtualmente illimitato per i suoi obiettivi di potere. Basti menzionare il fatto che nel 1783 i nove milioni di sterline pagati annualmente dal governo britannico per gli interessi sui debiti assorbivano non meno del 75 per cento del bilancio ed erano l'equivalente di più di un quarto del valore annuale complessivo del commercio britannico. Eppure, tra il 1792 e il 1815 la spesa pubblica in Gran Bretagna poté essere aumentata di circa sei volte, da 22 a 123 milioni di sterline, in parte grazie a un'inflazione interna indotta indirettamente, ma soprattutto

mediante nuovi prestiti che, nel 1815, fecero salire a 30 milioni di sterline la somma necessaria ogni anno a pagare gli interessi sul debito (Jenks, 1938, p. 17; Ingham, 1984, p. 106).

Per effetto di questa crescita esplosiva dell'indebitamento e delle spese pubbliche, l'industria britannica dei beni capitali visse una fase di fenomenale espansione. L'industria del ferro, in particolare, acquisì una capacità che andava ben al di là delle esigenze del tempo di pace, come dimostrò la depressione del dopoguerra degli anni 1816-20. Tuttavia, questa eccessiva espansione generò le condizioni per una rinnovata crescita futura, incentivando come non mai i maestri ferrai inglesi a ricercare nuovi impieghi per i prodotti a buon mercato resi disponibili dalle enormi dimensioni dei loro nuovi forni (McNeill, 1984, pp. 211-212). Queste opportunità furono trovate nelle ferrovie e nelle navi in ferro. Le ferrovie, in particolare,

> furono costruite perché le organizzazioni necessitavano di lavoro, i maestri ferrai di ordinazioni, i banchieri e gli affaristi di un progetto su cui lavorare. E l'industria ferroviaria fornì ben presto servizi che la Gran Bretagna poteva espandere all'estero, allorché il proprio impianto finanziario e industriale non poté più essere contenuto in patria (Jenks, 1938, pp. 133-134).

Con la simultanea diffusione della meccanizzazione nell'industria tessile, queste innovazioni trasformarono l'industria dei beni capitali in un motore potente e autonomo dell'espansione capitalistica. Fino agli anni venti del XIX secolo, le imprese che si specializzavano nella produzione di beni capitali disponevano di una ridottissima autonomia dai loro clienti, si trattasse di organizzazioni governative o imprenditoriali, che, generalmente, subappaltavano o soprintendevano da vicino alla produzione di qualunque prodotto avessero bisogno e che non producevano da soli. Ma quando la meccanizzazione aumentò il numero, la gamma e la varietà dei beni capitali impiegati, le imprese specializzate nella loro produzione cercarono attivamente nuovi sbocchi per i propri prodotti tra i rivali effettivi o potenziali della loro clientela abituale (Saul, 1968, pp. 186-187).

All'inizio degli anni quaranta del XIX secolo la produzione di nuovi beni capitali per il mercato interno cominciò a registrare rendimenti rapidamente decrescenti. Ma grazie alla perdurante liberalizzazione unilaterale del commercio britannico sussistevano le condizioni per una considerevole espansione del commercio e della produzione mondiali. I beni capitali britannici trovarono così una pronta richiesta da parte di organizzazioni governative e imprenditoriali da ogni parte del mondo. E queste organizzazioni, a loro volta, aumentarono la produzione di merci primarie destinate all'Inghilterra, in modo da procurarsi i mezzi necessari a pagare i beni capitali o gli interessi dei debiti contratti nel loro acquisto (Mathias, 1969, pp. 298, 315 e 326-328).

L'effetto combinato di queste tendenze fu un'accelerazione di portata sistemica del ritmo al quale il capitale monetario veniva convertito in merci – in particolare, ma non esclusivamente, nei nuovi mezzi di trasporto terrestri e marittimi. Tra il 1845-49 e il 1870-75, le esportazioni britanniche di acciaio e di ferro per la costruzione di ferrovie aumentarono di più del triplo e quelle di macchinari di nove volte. Nello stesso periodo le esportazioni britanniche verso l'America centrale e meridionale, il Medio Oriente, l'Asia e l'Australasia aumentarono di circa sei volte. La rete che univa le varie regioni dell'economia-mondo al suo centro britannico si stava visibilmente ampliando e rafforzando (Hobsbawm, 1986, pp. 38 e 50-51).

Il risultato di questa accelerazione dell'espansione materiale del capitale fu la globalizzazione dell'economia-mondo capitalistica:

> [Le] dimensioni geografiche dell'economia capitalistica poterono bruscamente dilatarsi via via che cresceva l'intensità delle transazioni commerciali: l'intero pianeta divenne parte di questa economia […] Guardandosi indietro dalla distanza di quasi mezzo secolo, H.M. Hyndman […] paragonava a giusta ragione il decennio 1847-57 all'era delle grandi scoperte geografiche e delle conquiste di Colombo, Vasco de Gama, Cortez e Pizzarro. Benché i nuovi conquistatori militari non facessero straordinarie scoperte, e le loro conquiste formali […] si riducessero a poca cosa, ai fini pratici un nuovo mondo economico venne ad aggiungersi al vecchio, e a integrarvisi (Hobsbawm, 1994, pp. 161-162).

Questa analogia con l'epoca delle grandi scoperte e conquiste può essere spinta ancora un passo oltre. Proprio come l'espansione materiale del capitale di quell'epoca ebbe termine con l'espansione finanziaria del secolo dei genovesi, così, a partire dal 1870 circa, la fase di espansione materiale (D-M) del XIX secolo sfociò in una fase di espansione finanziaria (M-D'). È questo, naturalmente, il periodo che i marxisti, seguendo Rudolf Hilferding, hanno considerato lo stadio del «capitale finanziario». Come prevedibile, Braudel è in disaccordo con la definizione che Hilferding dà del «capitale finanziario» come di un nuovo stadio dello sviluppo capitalistico.

> Hilferding […] vede il mondo del capitale come un ventaglio aperto nel quale la forma finanziaria – a suo giudizio recentissima – tenderebbe a surclassare le altre, penetrandole e dominandole. È una visione che sottoscriverei senza difficoltà, a condizione di ammettere che la pluralità del capitalismo finanziario non è il nuovo nato del 1900, e anche che già nel passato – non fosse che a Genova o ad Amsterdam – esso ha saputo, grazie a una forte crescita del capitalismo mercantile e a un'accumulazione di capitali superiore alle normali occasioni di investimento, conquistare la piazza e dominare – per un certo periodo – l'insieme del mondo degli affari (Braudel, 1981-1982, vol. III, pp. 637-640).

Il significato principale del presente lavoro, esso stesso derivato dall'idea braudeliana delle espansioni finanziarie come «segnali dell'autunno» di importanti sviluppi capitalistici, senz'altro avvalora la tesi che «il capitalismo finanziario non è il nuovo nato del 1900», ma ebbe importanti antecedenti a Genova e Amsterdam. Ma la nostra analisi ci consente anche di tracciare una distinzione tra due opposte concezioni del capitale finanziario che restringe considerevolmente la rilevanza storica del concetto di Hilferding. Come ho argomentato altrove (Arrighi, 1979, pp. 161-174), il concetto di capitale finanziario di Hilferding non solo differisce, ma sotto alcuni aspetti cruciali è l'antitesi dell'idea di capitale finanziario proposta all'incirca nello stesso periodo da John Hobson nel suo studio sull'imperialismo. Seguendo Lenin (1974), i marxisti (come la maggior parte dei loro critici) hanno generalmente ridotto il concetto di Hobson a quello di Hilferding e hanno così perso l'occasione per distinguere tra le forme opposte di capitalismo finanziario a cui questi due concetti si riferiscono, e per scoprire il rapporto dialettico che le lega.

In definitiva, queste due forme di capitalismo finanziario non sono altro che varianti ampliate e più complesse delle due forme elementari di organizzazione capitalistica che abbiamo identificato come capitalismo (monopolistico) di stato e capitalismo (finanziario) cosmopolita. Il concetto di Hilferding corrisponde alla prima forma e fornisce, come vedremo nel quarto capitolo, un quadro abbastanza accurato delle strategie e delle strutture del capitale tedesco alla fine del XIX secolo e agli inizi del XX. Il concetto di Hobson, invece, corrisponde alla seconda forma, e coglie le caratteristiche fondamentali della strategia e della struttura del capitale britannico durante lo stesso periodo. Esso è dunque di gran lunga più utile di quello di Hilferding nell'analisi dell'espansione finanziaria della fine del XIX secolo in quanto fase conclusiva del terzo ciclo sistemico di accumulazione (quello britannico).

Secondo Hobson questa espansione finanziaria è stata sostenuta da due forze diverse. La prima è costituita da quelli che egli chiama «investitori», cioè i possessori dei «capitali eccedenti» di Braudel: capitale monetario che si accumula al di là dei normali canali di investimento in merci e crea le condizioni dell'espansione finanziaria. A giudizio di Hobson, la fonte principale di questi capitali eccedenti era costituita da «tributi dall'estero», sotto forma di interessi, dividendi e altre rimesse. Leland Jenks (1938) ha successivamente documentato che fu questa, in effetti, la fonte «originaria» della migrazione di capitali dalla Gran Bretagna nel XIX secolo (anche Knapp, 1957). Inoltre, da quando Londra era subentrata ad Amsterdam nel ruolo di principale mercato monetario dell'economia-mondo europea, il flusso di entrate dall'estero era stato integrato da un significativo afflusso di capitali eccedenti stranieri alla ricerca di investimento attraverso la City (Platt, 1980; Pollard, 1985). Tuttavia, questi flussi non possono spiegare da soli la crescente altezza e/o lunghezza delle ondate che giunsero a caratterizzare l'esportazione di capitali dalla Gran Bretagna alla fine del XIX secolo e agli inizi del XX

(vedi fig. 6).

Questo andamento degli investimenti britannici può essere compreso solo unitamente al sopraggiungere della cosiddetta grande depressione del 1873-96, la quale non fu altro che un periodo prolungato di spietata concorrenza sui prezzi.

> Gli anni dal 1873 al 1896 parvero a molti contemporanei una sconcertante deviazione dall'esperienza storica. I prezzi caddero in modo ineguale e sporadico ma inesorabilmente, in un alternarsi di crisi e di impennate di prosperità, con una media di circa un terzo per tutte le merci. Fu la più drastica deflazione a memoria d'uomo. Anche il saggio di interesse diminuì, al punto che i teorici dell'economia cominciarono a evocare la possibilità di un capitale così abbondante da essere quasi un bene gratuito. E i profitti si contrassero, mentre quelle che ormai erano riconosciute come depressioni periodiche sembravano trascinarsi interminabilmente. Il sistema economico appariva in declino (Landes, 1993, p. 302).

In realtà il sistema economico non era «in declino», e la grande depressione non fu una deviazione così sconcertante dall'esperienza storica come parve a quel tempo. La produzione e gli investimenti continuarono a crescere non solo nei paesi di nuova industrializzazione dell'epoca (in particolare in Germania e negli Stati Uniti), ma anche in Gran Bretagna, al punto che uno storico poté affermare che la grande depressione del 1873-96 non era nient'altro che un «mito» (Saul, 1969). Non vi è tuttavia alcuna contraddizione nel dire che vi fu una grande depressione in un'epoca di continua espansione nella produzione e negli investimenti. Al contrario, la grande depressione *non* fu un mito proprio perché la produzione e gli scambi, in Gran Bretagna e nell'economia-mondo nel suo insieme, avevano avuto, e stavano ancora avendo, un'espansione *troppo* rapida perché i profitti potessero essere mantenuti.

Fonte: Williamson (1963, p. 207)

6. Esportazioni britanniche di capitale, 1820-1915 (milioni di sterline)

Più in particolare, la grande espansione del commercio mondiale della metà del XIX secolo, al pari di tutte le fasi di espansione materiale dei precedenti cicli sistemici di accumulazione, aveva portato a un'intensificazione su scala sistemica delle pressioni concorrenziali sugli agenti dell'accumulazione di capitale. Un numero crescente di imprese, da un numero crescente di luoghi da un lato all'altro dell'economia-mondo imperniata sul Regno Unito, si intralciavano a vicenda nell'approvvigionamento dei fattori produttivi e nella distribuzione dei prodotti, distruggendo così a vicenda i loro precedenti e rispettivi «monopoli», cioè il loro controllo più o meno esclusivo su particolari nicchie di mercato.

> Il passaggio dal monopolio alla concorrenza fu probabilmente il fattore più importante che determinò gli umori dell'impresa industriale e commerciale europea. Lo sviluppo economico era adesso anche una lotta economica: una lotta che serviva a separare i forti dai deboli, a scoraggiare gli uni e a irrobustire gli altri, a favorire le nuove nazioni […] a spese delle vecchie. Alle visioni ottimistiche di un futuro di indefinito progresso, subentrarono l'incertezza e uno strenuo agonismo (Landes, 1993, pp. 314-315).

Da questo punto di vista, la grande depressione del 1873-96 non fu affatto una deviazione

dall'esperienza storica. Come abbiamo visto nel secondo capitolo, tutte le precedenti espansioni materiali dell'economia-mondo capitalistica sfociarono in un'intensificazione delle lotte concorrenziali. Certo, per circa trent'anni, quella che segnò la fine dell'espansione commerciale mondiale della metà del XIX secolo non assunse la forma di un'aperta guerra tra gli stati, come era avvenuto sin dal principio nelle precedenti occasioni. Questo ritardo può essere fatto risalire alle due principali condizioni che distinsero il terzo ciclo sistemico di accumulazione (quello britannico) dai primi due. La prima riguarda l'«imperialismo», l'altra il «liberoscambismo» del regime di dominio e di accumulazione britannico.

Nel primo caso, basti dire che all'epoca della contrazione dell'espansione commerciale mondiale della metà del XIX secolo il potere britannico nel sistema mondiale nel suo insieme era al suo apice. In Crimea, la Russia zarista era stata per l'appunto ridimensionata, e la Francia, che aveva partecipato alla guerra di Crimea, fu a sua volta ridimensionata subito dopo a opera della Prussia. Il controllo britannico sull'equilibrio di potere europeo fu integrato e completato dal consolidamento dell'impero territoriale della Gran Bretagna in India dopo la Grande Rivolta del 1857. Il controllo sull'India implicava una disponibilità di risorse finanziarie e materiali – inclusa la manodopera militare – a cui nessuno stato, né alcuna ipotetica alleanza di stati, avrebbe potuto tener testa, e che nessun gruppo dominante poteva per il momento sfidare militarmente.

Allo stesso tempo, il regime unilaterale di libero scambio britannico univa il mondo intero alla Gran Bretagna. Quest'ultima divenne il «mercato» più conveniente ed efficiente dove procurarsi mezzi di pagamento e mezzi di produzione e dove collocare prodotti primari. Per dirla con Michael Mann (1986), gli stati vennero «imprigionati» in una divisione del lavoro globale imperniata sul Regno Unito, che per il momento limitò ulteriormente la loro inclinazione e la loro capacità di muovere guerra sia allo stato capitalistico dominante sia l'uno all'altro. Non tutte le imprese vennero tuttavia limitate nella stessa misura. La prolungata e generalizzata concorrenza spietata sui prezzi della fine del XIX secolo costituì di per sé un'importante intensificazione delle lotte intercapitalistiche, un'intensificazione che alla fine assunse la forma abituale di una guerra interstatale generalizzata.

Inoltre, come in tutti i precedenti cicli sistemici di accumulazione, l'intensificazione delle pressioni concorrenziali causata dalla fase di espansione materiale fu associata sin dal principio con un importante spostamento, da parte della classe capitalistica britannica, dal commercio e dalla produzione verso la finanza. La seconda metà del XIX secolo fu caratterizzata non solo da grandi ondate di esportazioni di capitali dalla Gran Bretagna, come è stato osservato in precedenza, ma anche da un'espansione della rete bancaria provinciale britannica e da una crescente integrazione di queste reti con le reti della City (Kindleberger, 1978, pp. 78-81; Ingham, 1984, p. 143). Questo concorso di circostanze suggerisce l'esistenza di una stretta connessione tra l'intensificazione delle pressioni concorrenziali sulle imprese britanniche e l'espansione finanziaria della fine del XIX secolo. Fino a che l'espansione mercantile si trovò nella fase dei rendimenti crescenti, la principale funzione delle reti bancarie provinciali inglesi fu quella di trasferire risorse monetarie – principalmente nella forma di crediti a tempo indeterminato e in bianco – da imprese locali, perlopiù agricole, che disponevano di liquidità eccedenti, ad altre imprese locali, affette da una cronica carenza di liquidità a causa dei loro alti tassi di crescita o dell'alto rapporto tra il capitale fisso e il capitale circolante, o di entrambi questi fattori (Pollard, 1964; Cameron, 1967; Landes, 1993, pp. 100-103). Ma non appena il grande balzo in avanti della metà del secolo spinse l'espansione commerciale in una fase caratterizzata da rendimenti decrescenti e dall'intensificazione delle pressioni concorrenziali, le reti bancarie provinciali inglesi vennero ad assolvere una funzione del tutto diversa.

In misura sempre maggiore, non furono più solo le imprese agricole ad accumulare enormi eccedenze monetarie (in parte da rendite, in parte da profitti) di gran lunga in eccesso rispetto a quelle che potevano essere reinvestite senza rischi e vantaggiosamente nei settori di attività abituali. Anche le imprese commerciali e industriali, che fino a quel momento si erano sviluppate tanto velocemente da

assorbire le proprie eccedenze monetarie così come quelle di altre imprese, cominciarono a rendersi conto che gli enormi profitti che, complessivamente, si stavano accumulando nei loro libri contabili e nei loro depositi bancari non potevano essere reinvestiti senza rischi e vantaggiosamente nei settori di attività che li generavano. Invece di investire queste eccedenze in nuovi settori di attività, nei quali esse non avevano alcun particolare vantaggio comparato in un periodo di aumento delle pressioni concorrenziali, o di investirle per intensificare la lotta concorrenziale all'interno del proprio settore di attività, cosa spesso problematica in considerazione della compatta organizzazione sociale delle imprese inglesi in «distretti industriali» (vedi cap. 4), molte di queste imprese scelsero una linea di condotta assai più ragionevole: mantenere cioè almeno parte del loro capitale in forma liquida e lasciare che la City, attraverso le banche provinciali, o direttamente attraverso degli intermediari, si prendesse cura dei loro investimenti, sotto qualunque forma e in qualsiasi luogo dell'economia-mondo promettesse profitti più sicuri e più alti: «Una delle principali attrattive di un'unione con Lombard Street fu la prospettiva di impieghi più completi e più remunerativi per le eccedenze di liquidi» (Sayers, 1957, p. 269).

Questo ci porta a ciò che Hobson considerava la seconda forza dell'espansione finanziaria della fine del XIX secolo. A suo avviso, i possessori del capitale monetario che cercava investimento attraverso la City erano solo «pedine delle grandi case finanziarie», aziende finanziarie alle quali egli attribuiva il ruolo collettivo di «regolatori del motore imperiale».

> Questi grandi interessi finanziari – le operazioni bancarie, quelle di intermediazione, il risconto, il lancio dei prestiti, la promozione di nuove società – formano il nucleo centrale del capitalismo internazionale. Uniti dai più forti legami organizzativi, sempre nel più stretto contatto l'uno con l'altro e pronti a ogni rapida consultazione, situati nel cuore della capitale economica di ogni stato […] questi grandi interessi finanziari sono in una posizione unica per manipolare la politica delle nazioni. Non è possibile utilizzare rapidamente una grande quantità di capitale se non con il loro consenso e tramite le loro agenzie finanziarie. Qualcuno pensa davvero che uno stato europeo potrebbe iniziare una grande guerra, o che un cospicuo finanziamento statale potrebbe venir sottoscritto se la casa Rothschild e le sue associate vi si opponessero? (Hobson, 1974, p. 52).

Alla fine, come lo stesso Hobson previde, il capitale finanziario cosmopolita avrebbe perso il controllo del «motore imperiale» come diretta conseguenza del suo incoraggiamento alle inclinazioni territorialiste dei gruppi dominanti della Gran Bretagna imperiale (Arrighi, 1978, cap. 4 e *passim*). Ma per quasi mezzo secolo la cosiddetta *haute finance* funzionò «come il principale legame tra l'organizzazione politica e quella economica del mondo».

> I Rothschild non erano sottoposti ad alcun particolare governo: come famiglia essi incarnavano il principio astratto dell'internazionalismo; la loro lealtà era verso una ditta il cui credito era diventato il solo vincolo sovranazionale tra governo politico e sforzo industriale in un'economia mondiale in rapido sviluppo. In ultima analisi la loro indipendenza sorgeva dalle necessità del tempo che richiedevano un agente sovrano che disponesse della fiducia degli statisti nazionali e degli investitori internazionali. Era a questa necessità vitale che la metafisica extraterritorialità di una dinastia di banchieri ebrei domiciliata nelle diverse capitali d'Europa offriva una soluzione quasi perfetta (Polanyi, 1974, pp. 13-14).

Non essere sottoposti ad alcun particolare governo non implicava, naturalmente, una completa libertà d'azione. Il principale limite all'autonomia dei Rothschild era quello implicito nello scambio politico che li legava alla Gran Bretagna imperiale per il tramite della Banca d'Inghilterra e del Tesoro. In questo scambio politico, come è stato osservato nel primo capitolo, la protezione e il trattamento preferenziale che la rete finanziaria controllata dai Rothschild ricevette dal governo britannico ebbe il suo complemento nell'incorporazione di quella rete nell'apparato di potere grazie al quale la Gran Bretagna governava il mondo.

Questa rete cosmopolita dell'alta finanza non era, a differenza di ciò che pensava Polanyi, una caratteristica esclusiva dell'ultimo terzo del XIX secolo e del primo terzo del XX. Le sue somiglianze con la rete cosmopolita che aveva regolato il sistema monetario europeo tre secoli prima, durante il secolo dei genovesi, sono davvero straordinarie. Possiamo ben dire che i Rothschild furono per la rete finanziaria tedesco-ebraica imperniata su Londra della fine del XIX secolo quello che i «nobili vecchi»

erano stati per la rete genovese della fine del XVI secolo. Entrambi i gruppi furono i «regolatori», non del «motore imperiale», ma delle finanze del motore imperiale. Si trattava di ristretti gruppi imprenditoriali che, in vista di un profitto e per mezzo della rete di affari cosmopolita che controllavano, agivano come la «mano invisibile» di un'organizzazione imperiale, rispettivamente della Gran Bretagna imperiale e della Spagna imperiale. Grazie a questa «mano invisibile», entrambe le organizzazioni imperiali furono in grado di raggiungere e controllare un numero e una varietà di reti di potere e di credito maggiori rispetto a quelle su cui avrebbero potuto contare limitandosi a impiegare la «mano visibile» del loro apparato bellico e di quello di formazione dello stato.

L'aiuto era reciproco. Né i Rothschild né i «nobili vecchi» furono meri strumenti delle organizzazioni imperiali che essi «servivano». Entrambi questi gruppi ristretti appartenevano a una più vasta cerchia di mercanti banchieri saltati sul carro di un'organizzazione territorialista, e che avevano abilmente trasformato l'espansione di quest'ultima in un potente motore dell'autoespansione di reti commerciali e finanziarie che essi stessi controllavano. Proprio come i «nobili vecchi» facevano parte di una più ampia cerchia di mercanti banchieri genovesi balzati sul carro dell'espansione oceanica iberica, per emergere mezzo secolo dopo come i «banchieri centrali» della Spagna imperiale, così i Rothschild facevano parte di una più ampia schiera di mercanti banchieri ebreo-tedeschi balzati sul carro dell'espansione industriale inglese, per emergere mezzo secolo dopo come i «banchieri centrali» della Gran Bretagna imperiale.

Entrambi i gruppi erano partiti da posizioni di relativa debolezza. I «nobili vecchi» erano *fuoriusciti*: uno dei molti gruppi di esiliati costretti a riparare altrove dagli incessanti antagonismi che caratterizzarono Genova e l'Italia del Nord nel tardo Medioevo e nella prima età moderna. I Rothschild erano una delle numerose famiglie di finanzieri fuggite da un'Europa napoleonica lacerata dalla guerra e sempre più «regolata», per cercare rifugio in una Gran Bretagna relativamente pacifica e «non regolata». Quale che fosse il potere di cui ciascuno di tali gruppi disponeva, esso risiedeva nelle reti commerciali cosmopolite alle quali essi appartenevano – cioè soprattutto nelle conoscenze e nei rapporti che l'appartenenza a queste reti richiedeva. Proprio come l'«italiano che arriva a Lione ha bisogno, per insediarsi, soltanto di un tavolo e di un foglio di carta», come afferma Braudel in un brano citato in precedenza, così un tavolo e un foglio di carta era tutto ciò di cui i mercanti ebreo-tedeschi che giungevano a mani vuote a Manchester necessitavano per avviare da zero una carriera d'affari coronata da successo.

> Il giovane Rothschild e i suoi compatrioti introdussero un nuovo modo di fare affari. Essi, utilizzando una larga disponibilità di danaro liquido sulla piazza di Manchester, acquistavano quando il mercato era in ribasso e i margini di profitto erano piccoli, puntando su una rapida rotazione del magazzino e sul volume degli affari. In tal modo essi attirarono nei loro magazzini la maggior parte del commercio proveniente dall'Europa. Sostenuti com'erano dai capitali di Francoforte e Amburgo, le loro risorse erano spesso superiori a quelle dei mercanti locali finanziati da un sistema bancario non ancora pienamente sviluppato come quello di Manchester (Chapman, 1984, p. 11; vedi anche Jenks, 1938).

Quando, infine, i Rothschild scesero dal carro del commercio per concentrarsi sulle attività bancarie e sulla finanza – proprio come avevano fatto i «nobili vecchi» dopo il crollo del 1557-62 – riuscirono a occupare e mantenere il centro dell'alta finanza per più di mezzo secolo solo perché erano stati in grado di trarre vantaggio dal boom commerciale della metà del XIX secolo impadronendosi del controllo della rete di affari cosmopolita alla quale appartenevano. A mano a mano che il boom intensificò la concorrenza e ridusse i profitti nelle attività commerciali, questa rete ampliata e controllata dal centro poté essere trasformata in un potente nastro trasportatore che attirava i capitali «inattivi» verso la City di Londra solo per rispedirli ancora fuori. Questi capitali inattivi furono attratti non solo dalla Gran Bretagna, dove si andavano accumulando a grande velocità, ma da tutta l'Europa. Rozenraad, presidente delle Camere di commercio estere a Londra, osservò una volta che

> la Gran Bretagna agisce solo come intermediario, come puro mediatore che opera in tutte le zone del mondo, rilevando – in larga misura con il denaro dei suoi clienti – i prestiti delle altre nazioni. […] In breve, sebbene il potere di investimento della Gran Bretagna sia enorme, Londra è il principale intermediario tra l'Europa e le altre zone del mondo per la collocazione di titoli esteri (citato in Ingham, 1988, p. 62).

Proprio come la caratteristica principale del sistema delle fiere di Piacenza durante il secolo dei genovesi era stata l'accesso diretto ai «capitali inattivi» dell'Italia del Nord, così, secondo Stanley Chapman (1984, p. 50), «la caratteristica di rilievo della struttura "rothschildiana" dopo il 1866 fu l'accesso diretto ai capitali dell'Europa [continentale]».

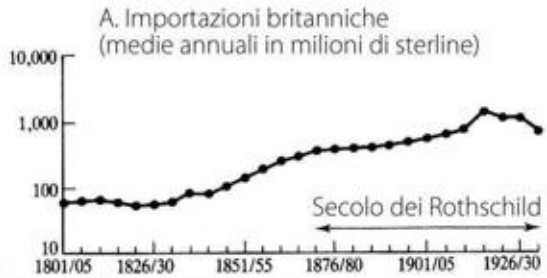
Vi sono, naturalmente, importanti differenze tra il secolo dei genovesi (1557-1627) e quello che, per analogia, potremmo chiamare il secolo dei Rothschild (1866-1931). In parte, queste differenze riflettono le dimensioni e la portata assai più ampie delle operazioni del capitale finanziario cosmopolita nel secondo periodo: il bacino di raccolta della City di Londra all'epoca dei Rothschild era di dimensioni e di portata incomparabilmente maggiori del bacino delle fiere di Piacenza all'epoca dei «nobili vecchi» trecento anni prima, sia che come termine di paragone si adottino le reti di approvvigionamento dei capitali eccedenti ovvero le reti alle quali questi ultimi venivano riallocati.

In parte, tuttavia, le differenze tra il secolo dei genovesi e quello dei Rothschild riflettono gli esiti opposti della politica di ricerca del potere dei loro rispettivi partner territorialisti: la Spagna imperiale nel XVI secolo e la Gran Bretagna imperiale nel XIX. Così, mentre il consolidamento della struttura «rothschildiana» dell'alta finanza fu associato alla «più drastica deflazione a memoria d'uomo», il consolidamento delle fiere di Bisenzone, una volta stabilitesi a Piacenza, fu associato a un'*inflazione* talmente drastica che gli storici ne parlano come di una rivoluzione dei prezzi del XVI secolo. Questo andamento divergente dei prezzi durante le espansioni finanziarie del primo e del terzo ciclo sistemico di accumulazione (rispettivamente quello genovese e quello britannico) può essere fatto risalire in buona misura al fatto che, nel XIX secolo, la Gran Bretagna *ebbe successo* nel costruire con altri mezzi quel genere di impero mondiale per la cui costruzione, su scala minore, la Spagna *si era battuta invano* nel XVI secolo. Abbiamo anticipato nel primo capitolo, e analizzeremo ulteriormente in vari punti in questo e nel prossimo capitolo, quali fossero questi «altri mezzi»: il dominio coercitivo in Oriente e il dominio attraverso il mercato mondiale e l'equilibrio del potere in Occidente. Ciò che qui ci interessa è il rapporto tra guerra/pace e inflazione/deflazione, da un lato, e tra fluttuazioni nei prezzi sul lungo termine e cicli sistemici di accumulazione, dall'altro.

Storicamente, il fattore che più di ogni altro ha alimentato tendenze inflazionistiche nell'economia-mondo europea sono le guerre (Goldstein, 1988). Possiamo dunque ipotizzare che la successione di guerre combattute dalla Spagna nel vano tentativo di stabilire e imporre un governo imperiale in Europa spieghi in buona misura perché il XVI secolo fu un periodo di drastica inflazione, sia in termini assoluti sia rispetto al XIX secolo. Al contrario, possiamo ipotizzare che la guerra britannica dei cento anni (1815-1914) spieghi in buona misura perché il XIX secolo fu un periodo di drastica deflazione, sia in termini assoluti sia rispetto al XVI secolo.

Maggiormente rilevante per i nostri attuali obiettivi è il fatto che il comportamento opposto dei prezzi durante l'espansione finanziaria genovese e durante quella britannica – quali che ne siano stati i reali motivi – fornisce una solida testimonianza a sostegno della tesi avanzata nell'Introduzione secondo cui i cicli logistici dei prezzi o «cicli secolari (dei prezzi)» non costituiscono indicatori validi di ciò che vi è di specificamente capitalistico nei processi sistemici di accumulazione del capitale. Se dunque prendiamo in considerazione indicatori che riflettano più accuratamente dei movimenti dei prezzi le mutevoli condizioni delle attività commerciali nelle quali gli agenti capitalistici posti ai vertici dell'economia-mondo erano più direttamente coinvolti, il secolo dei genovesi e quello dei Rothschild cominciano ad apparire molto simili.

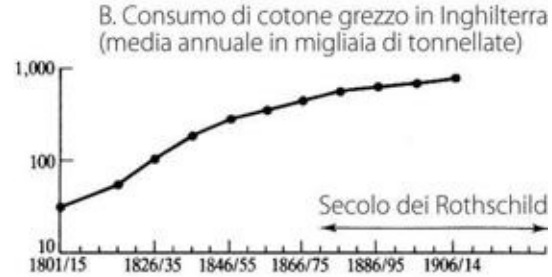
Fonte: Chaunu e Chaunu (1966, p. 334)



Fonte: Mitchell (1980, Tavola F1)

Fonte: Elliot (1982, p. 207)

7. L'espansione commerciale del XVI secolo



Fonte: Mitchell (1980, p. 589)

8. L'espansione commerciale del XIX secolo

Questi indicatori sono mostrati nelle figure 7 e 8. I diagrammi A descrivono gli indicatori dell'espansione globale del commercio spagnolo nel XVI secolo (fig. 7) e del commercio britannico nel XIX secolo (fig. 8). I diagrammi B descrivono gli indicatori dell'espansione delle specifiche attività commerciali che fecero le fortune dei genovesi nel XVI secolo e dei Rothschild nel XIX secolo: rispettivamente l'argento (fig. 7) e il cotone grezzo (fig. 8).

Tutti e quattro i diagrammi mostrano varianti di un modello comune composto da una fase di crescita rapida/in accelerazione, che corrisponde alla nostra fase di espansione materiale (D-M), seguita da una fase di crescita più lenta/in rallentamento – la nostra fase di espansione finanziaria (M-D'). Nel diagramma 8A, il modello è in parte disturbato dal brusco aumento del valore delle importazioni britanniche nel corso della Prima guerra mondiale e negli anni dell'immediato dopoguerra. Tuttavia, anche assumendo come base per il calcolo il livello ancora «insolitamente» alto delle importazioni britanniche negli anni 1921-25, il tasso di crescita delle serie nei cinquant'anni successivi al 1871-75 è in media inferiore di più della metà a quello dei cinquant'anni precedenti.

La logica che sta alla base del modello comune rivelato dai quattro diagrammi delle figure 7 e 8 sarà discussa nella sezione conclusiva di questo capitolo. Per il momento ci limitiamo a osservare che le espansioni finanziarie del ciclo di accumulazione genovese e di quello britannico furono entrambe momenti culminanti di espansioni commerciali mondiali, una imperniata sulla Spagna, l'altra sulla Gran Bretagna. Le tendenze opposte nell'andamento dei prezzi tipiche delle due espansioni finanziarie celano questo modello comune. In entrambi i cicli, una fase di accelerazione degli investimenti di capitale monetario nell'espansione del commercio mondiale portò a una intensificazione della concorrenza intercapitalistica nell'acquisto e nella vendita di merci. In un caso, prevalse il rialzo dei prezzi di acquisto; nell'altro, il calo dei prezzi di vendita. Ma quale che fosse l'impatto sul livello generale dei prezzi, l'intensificazione della concorrenza portò a un ritiro «precauzionale» o «speculativo» delle disponibilità finanziarie dal commercio. Ciò a sua volta fu sia la causa che la conseguenza dell'emergere di vantaggiose opportunità; furono gruppi ristretti di mercanti banchieri e di finanzieri (i «nobili vecchi» genovesi alla fine del XVI secolo, i Rothschild alla fine del XIX secolo e agli inizi del XX) a trovarsi in posizione particolarmente favorevole per coglierle e per volgerle a proprio vantaggio.

Nel far questo, i leader e i regolatori delle espansioni finanziarie provocarono un temporaneo allentamento delle pressioni concorrenziali che riducevano i redditi dei capitali, e in tal modo contribuirono alla trasformazione della fine dell'espansione materiale in un «momento fantastico» per

una più ampia cerchia di accumulatori di capitale. «La depressione» scrisse Thorstein Veblen (1970, p. 196) poco dopo la fine della grande depressione del 1873-96 «è innanzi tutto una malattia nervosa degli uomini d'affari. Qui sta la difficoltà. Il ristagno dell'industria e le privazioni sofferte dagli operai e dalle altre categorie hanno il carattere di sintomi e di effetti collaterali.» Pertanto, per essere efficaci, i rimedi devono essere di natura tale da «colpire l'origine emotiva del disturbo e […] riportare i profitti a un saggio "ragionevole"».

Nell'ultimo quarto del XIX secolo la concorrenza accanita aveva infatti ridotto i profitti a livelli «irragionevolmente» bassi, e l'ottimismo aveva lasciato il posto all'incertezza e a un senso di angoscia. È in questo senso che la grande depressione del 1873-96 non è un mito. Come ha scritto Eric Hobsbawm (1972, p. 139), «se "depressione" sta a indicare un diffuso e, per le generazioni successive al 1850, nuovo stato mentale di malessere e pessimismo circa le prospettive dell'economia britannica, l'espressione è corretta». Ma poi, improvvisamente, e come per magia,

> la ruota girò. Negli ultimi anni del secolo i prezzi cominciarono a salire, e con essi i profitti. Col miglioramento degli affari la fiducia tornò: non la sporadica ed evanescente fiducia dei brevi sprazzi di rigoglio che avevano punteggiato le tenebre dei decenni precedenti, ma un'euforia generale come non si era avuta […] [dalla] fase immediatamente successiva il '70. Sembrava che tutto andasse bene di nuovo – nonostante il tintinnare d'armi e i moniti marxisti sull'«ultima fase» del capitalismo. In tutta l'Europa occidentale, questi anni sono rimasti nella memoria come il bel tempo andato, l'era edoardiana, la Belle époque (Landes, 1993, p. 302).

Va da sé che non vi fu nulla di magico nell'improvviso ritorno dei profitti a un livello più che «ragionevole», e ancor meno nella successiva, rapida guarigione della borghesia europea dalla malattia che l'aveva colpita alla fine del XIX secolo. Come nella fasi conclusive di tutti i precedenti cicli sistemici di accumulazione, gli stati cominciarono a competere intensamente per il capitale mobile ritirato dal commercio e reso disponibile come credito. A partire dagli anni ottanta del XIX secolo, le spese militari da parte delle potenze europee cominciarono ad aumentare esponenzialmente: il totale per Gran Bretagna, Francia, Germania, Russia, Austria-Ungheria e Italia aumentò da 132 milioni di sterline nel 1880 a 205 milioni nel 1900 e a 397 milioni nel 1914 (Hobsbawm, 1987, p. 350). E quando la concorrenza tra gli stati per il capitale mobile si intensificò, i profitti tornarono ad aumentare.

Da un lato, i capitali eccedenti trovarono un nuovo sbocco in una crescente gamma di attività speculative che assicuravano un accesso facile e privilegiato ai patrimoni e alle entrate future dei governi impegnati nella lotta concorrenziale. Quanto più ampia e intensa divenne la concorrenza tra gli stati per il capitale mobile, tanto più grandi si rivelarono le opportunità di cogliere guadagni speculativi per coloro che controllavano i capitali eccedenti, e tanto più forte, dunque, la tendenza del capitale a perdere la sua forma di merce. Come è possibile osservare dalla figura 6, l'ondata di esportazioni di capitali dalla Gran Bretagna durante l'era edoardiana superò di gran lunga, sia in altezza che in lunghezza, le due precedenti ondate. L'espansione del capitale investito in attività speculative fu in effetti maggiore di quanto appaia dalla figura 6, poiché il flusso effettivo di capitali che lasciava la Gran Bretagna era spesso solo una piccola parte del capitale in circolazione e sottoscritto a Londra. In ogni caso, se inizialmente gran parte di questa espansione fu senza dubbio finanziata dal costante incremento dell'afflusso dall'estero di interessi e dividendi provenienti da precedenti investimenti, in seguito una parte sempre più significativa di essa dovette essere finanziata da un'accelerazione della conversione interna di capitale merce in capitale monetario.

D'altro canto, quando i capitali eccedenti si allontanarono in misura sempre più massiccia dal commercio e dalla produzione, le imprese che non potevano o non volevano allontanarsi dal commercio e dalla produzione si trovarono liberate dalle pressioni concorrenziali che avevano ridotto i loro margini di profitto. Questa liberazione si materializzò a partire dagli anni ottanta del XIX secolo in un costante miglioramento delle ragioni di scambio della Gran Bretagna. Ma la sua manifestazione più importante fu il declino globale dei salari reali britannici dopo la metà degli anni novanta, che rovesciò la tendenza

rapidamente ascendente del mezzo secolo precedente (Saul, 1969, pp. 28-34; Barratt Brown, 1977, tav. 14).

> Argomentando […] in termini di potere del lavoro organizzato, si potrebbe affermare che nelle condizioni estremamente concorrenziali caratterizzate dal ribasso dei prezzi, i sindacati furono in grado di comprimere i profitti grazie a salari stabili e a prezzi controllati dal mercato. […] Ma quando, nelle condizioni di minor concorrenza successive al 1900, la tendenza dei prezzi fu rovesciata, tutto quello che i potenti sindacati furono in grado di fare fu di spingere verso l'alto l'intera struttura dei costi e dei prezzi, e i prezzi e i profitti andarono al passo con i salari. Scontando l'aumento degli anni della guerra boera, dal 1896 al 1914 i salari reali diminuirono leggermente, in nettissimo contrasto con i tre decenni precedenti (Saul, 1969, p. 33).

In breve, proprio come la grande depressione del 1873-96 era stata principalmente una malattia degli uomini d'affari scoraggiati da una concorrenza «eccessiva» e da profitti «irragionevolmente» bassi, così i «magnifici tempi» degli anni 1896-1914 furono soprattutto la guarigione da questa malattia, che seguì a un'attenuazione della concorrenza tra le imprese e a un conseguente aumento della redditività. Ma se ragioniamo in termini di espansione del commercio, della produzione e dei guadagni della classe lavoratrice, difficilmente possiamo parlare di miglioramento. Al pari di tutti i momenti alti che avevano caratterizzato le fasi conclusive dei precedenti cicli di accumulazione, il momento fu splendido solo per una minoranza, e anche per essa fu di breve durata. In pochi anni il «tintinnare d'armi» – musica per le orecchie della borghesia europea finché gonfiava la redditività mediante l'intensificazione della concorrenza tra gli stati per il capitale mobile – si trasformò in una catastrofe dalla quale il capitalismo del XIX secolo non si sarebbe mai ripreso.

Sotto questo aspetto, la Gran Bretagna edoardiana riproduceva in forma molto condensata e in circostanze storico-mondiali radicalmente diverse alcune delle tendenze che già si erano manifestate a Firenze durante la prima espansione finanziaria dell'economia-mondo europea. In entrambe le circostanze, il massiccio trasferimento dei capitali eccedenti dall'industria alla finanza sfociò in una prosperità senza precedenti per la borghesia, in parte a spese della classe lavoratrice. Nella Firenze della prima età moderna la tendenza portò infine all'assunzione del governo da parte del capitale finanziario; nella Gran Bretagna del XX secolo, essa portò infine all'assunzione del governo da parte dei lavoratori. Ma in entrambe le circostanze i «magnifici tempi» della borghesia furono un segno della sostituzione del capitalismo esistente.

Ancora più stretta è la somiglianza tra l'epoca edoardiana e il cosiddetto «periodo delle parrucche» della storia olandese: un periodo che corrisponde grosso modo alla fase di espansione finanziaria del ciclo di accumulazione olandese, e in particolare ai due o tre decenni conclusivi di questa espansione. Come a Firenze 400 anni prima e in Gran Bretagna 125 anni dopo, l'espansione finanziaria della seconda metà del XVIII secolo fu associata in Olanda a diffusi processi di «deindustrializzazione» (maggiormente evidenti nella cantieristica) e a una contrazione dei guadagni delle classi lavoratrici. Charles Boxer (1965, pp. 293-294) osserva che «[i] mercanti banchieri e i *rentiers* benestanti non se la sarebbero potuta "passare meglio"», ma che, come riferiva un testimone oculare al termine di quest'epoca, «"il benessere di quella classe di individui che conduceva una vita di lavoro declinava costantemente"». E come nella Firenze del Rinascimento o nella Gran Bretagna edoardiana (o, quanto a ciò, nell'America dell'era reaganiana), i capitalisti convertitisi in *rentiers* dell'Olanda «delle parrucche» erano interessati esclusivamente al brevissimo periodo. «Tutti dicono» scrisse il periodico *De Borger* nel 1778 «"duri finché duri e dopo di me il diluvio!", come recita il proverbio dei nostri vicini [francesi], che abbiamo fatto nostro nei fatti e nelle parole» (citato in Boxer, 1963, p. 291).

Per la repubblica olandese il «diluvio» giunse poco dopo con la rivoluzione dei patrioti della prima metà degli anni ottanta, che «fu – cosa mai abbastanza sottolineata – la prima del continente europeo, il segno premonitore della Rivoluzione francese» (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 264), con la successiva controrivoluzione degli Orange e con il crollo definitivo della repubblica con Napoleone. Naturalmente nulla del genere avvenne in Gran Bretagna dopo la *belle époque* edoardiana. Al contrario, la vittoria

nella Prima guerra mondiale si tradusse in un'ulteriore espansione dell'impero territoriale britannico. Tuttavia, i costi dell'impero avevano cominciato a superare di un buon margine i suoi benefici, preparando in tal modo il terreno al suo smantellamento da parte del governo laburista dopo la Seconda guerra mondiale. Ma anche prima che l'impero fosse smantellato, il crollo della base aurea della sterlina inglese nel 1931 segnò la crisi terminale del dominio britannico sulla moneta mondiale. Come ha affermato Polanyi (1974, p. 35), «[l]a rottura del filo aureo fu il segnale di una rivoluzione mondiale».

La dialettica di capitalismo e territorialismo (I)

Come è stato sottolineato da Geoffrey Ingham, se i fautori delle riforme che dopo la fine delle guerre napoleoniche portarono alla costituzione del regime di libero scambio e della base aurea avevano in mente interessi specifici, questi erano gli interessi del commercio di transito britannico, cresciuto e prosperato grazie alla conquista del commercio olandese e di quello francese.

> Huskisson [presidente del Board of Trade] riteneva che queste politiche avrebbero fatto dell'Inghilterra la Venezia del XIX secolo. Ironicamente, coloro che criticavano il ruolo di *entrepôt* svolto dall'Inghilterra invocarono, in un tempo successivo, lo stesso paragone. Alla fine del XIX secolo, molti osservatori sottolineavano che il declino veneziano era stato la conseguenza dell'aver basato la propria ricchezza e il proprio potere su attività mercantili tanto incerte e incontrollabili. Era di gran lunga più opportuno, sostenevano, costruire una solida base produttiva nazionale (Ingham, 1984, p. 9).

Sia prima che dopo la grande espansione commerciale della metà del XIX secolo, il capitalismo britannico apparve dunque ai suoi contemporanei come una nuova variante di più antiche forme di capitalismo di transito. Fu questa in effetti la principale somiglianza tra il regime di accumulazione britannico e il precedente regime olandese. Al pari di quello olandese, il regime britannico era ancora basato sul principio della intermediazione commerciale e finanziaria, cioè acquistare per rivendere, accogliere per spedire via, essere riforniti dal mondo intero per poterlo poi rifornire.

Il ruolo dell'Inghilterra in quanto punto di smistamento dell'economia-mondo precedette il suo ruolo di «officina del mondo» e a esso sopravvisse (Rubinstein, 1977, pp. 112-113). La rivoluzione industriale e il fallimento delle ambizioni imperiali di Napoleone si limitarono a consolidare e ampliare la portata del capitalismo di transito inglese:

> [la] combinazione della rivoluzione industriale in patria e della distruzione, dopo Waterloo, di qualsiasi ostacolo o rivalità all'egemonia globale inglese all'estero, generò una nuova forma di economia mondiale, nella quale i produttori britannici godevano di uno schiacciante primato nel libero scambio internazionale generalizzato. Con l'intensificarsi della densità degli scambi commerciali tra un numero sempre maggiore di stati e di regioni attratte in una rete comune, la necessità funzionale di un centro di distribuzione per dirigerne i flussi aumentò costantemente. La regolare riproduzione di transazioni multilaterali, in uno spazio economico mondiale frammentato in unità politiche indipendenti, dipendeva dall'esistenza perlomeno di un importante punto di smistamento di portata universale. L'industria e la flotta inglesi assicurarono che ve ne fosse *solo* uno. Amsterdam, isolata e posta ai margini del Sistema continentale, non si riprese mai dal blocco del tempo di guerra. Con lo sprofondamento dell'Olanda e la sconfitta della Francia, dopo il 1815 Londra non ebbe più alcun rivale credibile (Anderson, 1987, p. 33; corsivo nell'originale).

In disaccordo con Ingham e Anderson, che considerano il capitalismo britannico del XIX secolo dotato di una struttura e un orientamento principalmente commerciali e finanziari, Michael Barratt Brown ne ha sottolineato le basi imperiali e agricolo-industriali. Nel momento in cui, alla metà del secolo, ebbe inizio la grande espansione del commercio britannico e mondiale, la Gran Bretagna aveva già conquistato un impero territoriale di dimensioni e di portata senza precedenti e senza pari:

> [Contrariamente] all'opinione sia di Lenin che di Gallagher, Robinson e Fieldhouse, ora riproposta da Ingham e Anderson, la maggior parte dell'impero britannico era già stata costituita prima del 1850 – non solo in Canada e nei Caraibi, a Madras, Bombay e la Costa del Capo dal XVII secolo, ma a Gibilterra, nel Bengala, a Ceylon, il Capo, Botany Bay, Penang, in Guyana e Trinidad alla fine del XVIII secolo, a cui nel 1850 erano state virtualmente aggiunte l'intera India, Hong Kong, l'Australia, la Nuova Zelanda, e il Natal. Ulteriori incrementi si ebbero poi pressoché interamente sul continente africano (Barratt Brown, 1988, p. 32; vedi anche Barratt Brown, 1974, pp. 109-110 e 187).

Inoltre, questo vasto impero territoriale fu più un complesso agricolo-industriale che commerciale-finanziario.

> Credere che il capitale britannico svolse nell'impero un ruolo essenzialmente bancario e mercantile significherebbe ritenere che non siano esistite piantagioni di zucchero e di cotone, di tè e di caucciù, miniere di oro, argento, rame e stagno, la Lever Brothers, società petrolifere, compagnie privilegiate, la Dalgety, ferrovie e altri servizi o opifici e fabbriche d'oltremare di proprietà inglese

(Barratt Brown, 1988, p. 31).

Nella prospettiva adottata in questo studio, non vi è alcuna reale contraddizione tra le tesi di Ingham e Anderson, da un lato, e quelle di Barratt Brown dall'altro. Come abbiamo sottolineato nel primo capitolo, e ancora nel delineare il terzo ciclo sistemico di accumulazione (quello inglese), nel XIX secolo la Gran Bretagna seguì il sentiero di sviluppo di Venezia e delle Province Unite; ma seguì anche quello della Spagna imperiale o, per essere più precisi, del complesso territorial-capitalistico genovese-iberico. Una volta riconosciuta la struttura ibrida del percorso di sviluppo del capitalismo britannico del XX secolo, la tesi dello «stato guardiano», così come è applicata all'Inghilterra vittoriana, diviene in realtà insostenibile. «Che genere di "guardiano" era mai questo, che preparava il terreno per ogni singola attività degli abitanti dell'edificio, e non solo vigilava contro azioni ostili provenienti dall'esterno ma esercitava con efficacia il suo dominio sui sette mari e istituiva avamposti coloniali in ogni continente?» (Barratt Brown, 1988, p. 35). Tuttavia, l'«industrialismo» e l'«imperialismo» della Gran Bretagna del XIX secolo erano parti integranti della riproduzione allargata delle strategie e delle strutture del capitalismo di transito dei veneziani e degli olandesi. Fu proprio grazie al suo industrialismo e al suo imperialismo, così diversi da quelli di Venezia e delle Province Unite, che l'Inghilterra fu in grado di svolgere le funzioni di centro commerciale e finanziario mondiale su scala molto più ampia di quanto avessero mai neppure sognato i suoi predecessori.

Difatti, rispetto al precedente regime olandese, l'«industrialismo» e l'«impe-rialismo» del regime di accumulazione britannico furono espressioni di un duplice movimento – in avanti e all'indietro allo stesso tempo – analogo a quello che aveva caratterizzato la transizione dal primo ciclo sistemico di accumulazione (quello genovese) al secondo (quello olandese). Proprio come alla fine del XVI secolo e agli inizi del XVII il regime olandese di accumulazione del capitale su scala mondiale prese il posto del regime genovese grazie a un movimento in avanti costituito da un'internalizzazione dei costi di protezione, così alla fine del XVIII secolo e agli inizi del XIX il regime britannico prese il posto di quello olandese grazie a un'internalizzazione dei costi di produzione di cui l'industrialismo fu la principale espressione. E proprio come il regime olandese aveva internalizzato i costi di protezione grazie a un movimento all'indietro costituito da una rinascita delle strutture organizzative del capitalismo monopolistico di stato veneziano, di cui il regime genovese aveva preso il posto, così il regime britannico internalizzò i costi di produzione grazie a una rinascita di quelle strutture organizzative che erano state tipiche dell'imperialismo iberico e del capitalismo finanziario cosmopolita genovese, entrambi soppiantati dal regime olandese.

Per «internalizzazione dei costi di produzione» intenderemo qui il processo attraverso cui le attività produttive furono condotte all'interno della sfera organizzativa delle imprese capitalistiche e sottoposte alle tendenze al risparmio tipiche di queste imprese. Certo, imprese capitalistiche specializzate in attività produttive erano esistite molto prima dell'avvio del ciclo di accumulazione britannico. Ma questo tipo di impresa non aveva svolto alcun ruolo o, al più, aveva svolto solo un ruolo secondario e subordinato nella formazione del regime di accumulazione genovese e di quello olandese. Le imprese capitalistiche dominanti del ciclo genovese e di quello olandese erano generalmente impegnate nel commercio di lunga distanza e nell'alta finanza – le attività che Braudel (1981-82, vol. II, cap. 4) definisce «casa» del capitalismo – e, per quanto possibile, mantennero le attività di produzione al di fuori dei loro ambiti organizzativi. Nel ciclo britannico, al contrario, l'accumulazione di capitale venne a essere basata su imprese capitalistiche che erano fortemente coinvolte nella organizzazione e nella razionalizzazione dei processi di produzione.

Nel valutare la natura e le dimensioni di questa nuova «rivoluzione organizzativa» dell'economia-mondo capitalistica, è importante tener presente che la distinzione tra «commercio» e «produzione» non è così netta come spesso si ritiene. II movimento delle merci nel tempo e nello spazio, che è poi ciò in

cui consiste il commercio, può comportare altrettanto sforzo umano e può aggiungere altrettanto valore d'uso («utilità») alle merci di quanto è possibile fare estraendole dalla natura e cambiando la loro forma e la loro sostanza, che è ciò che intendiamo per produzione in senso stretto. Come scrisse una volta l'abate Galiani, «il trasporto […] è una specie di manifattura» (citato in Dockés, 1971, p. 321). Ma lo stesso vale per lo stoccaggio e per tutte le altre attività connesse al commercio che richiedono uno sforzo umano e che rendono, per i potenziali acquirenti, le merci movimentate nello spazio e nel tempo più utili di quanto non sarebbero state altrimenti. Pressoché nessuna attività commerciale può essere intrapresa se non in combinazione con qualche genere di produzione intesa in questo senso più ampio, o anche nel significato più ristretto citato sopra.

Le organizzazioni capitalistiche che si specializzavano nel commercio di lunga distanza erano sempre coinvolte in qualche tipo di attività di produzione. Oltre che nell'immagazzinaggio e nel trasporto, esse erano spesso impegnate in qualche genere di trasformazione delle merci che compravano e vendevano, e nella costruzione almeno di alcuni dei mezzi e degli impianti richiesti dall'immagazzinaggio, dal trasporto e dalla trasformazione delle merci. La costruzione delle navi era, tra queste attività, probabilmente la più importante, in particolare per organizzazioni capitalistiche come Venezia e le Province Unite, autosufficienti nel «produrre» la protezione richiesta dai loro traffici. Inoltre, le organizzazioni capitalistiche che si specializzavano nel commercio di lunga distanza erano impegnate o soprintendevano da vicino alla produzione di merci (quali gioielli e monete, prodotti tessili di alta qualità e altri oggetti di lusso, opere d'arte ecc.) particolarmente adatte come esclusivi mezzi di scambio o come «depositi» dei capitali eccedenti che competevano ai loro membri. Ma a parte queste attività, le organizzazioni capitalistiche del ciclo genovese e di quello olandese evitarono quanto più possibile la produzione.

> Venezia, Genova e Amsterdam si nutrono del grano, dell'olio, del sale e anche della carne ecc., che vengono loro forniti dal commercio esterno; ricevono da fuori il legname, le materie prime e anche buona parte dei prodotti artigianali che consumano. Poco importa chi li produca e il sistema, arcaico o moderno, di produzione: a tali città basta coglierli alla fine del circuito, là dove i loro agenti, o i mercanti locali, li hanno appositamente immagazzinati. La maggior parte – se non la totalità – del settore primario coinvolto nella loro sussistenza e anche nel loro lusso è largamente esterna, e lavora per loro senza che esse debbano preoccuparsi delle difficoltà economiche o sociali della produzione (Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 298-289).

A parziale precisazione di questa affermazione, Braudel aggiunge immediatamente che queste città avevano spesso maggiore consapevolezza dei risvolti negativi che non dei vantaggi di tale esternalizzazione della produzione: «Preoccupate della dipendenza dagli stranieri (anche se in realtà il potere del denaro la riduce fin quasi ad annullarla), le città dominanti si sforzano infatti di ingrandire il proprio territorio e di estendere l'agricoltura e l'industria». Di conseguenza, le città-stato italiane, e successivamente l'Olanda, vennero a essere caratterizzate da «1) un rapporto molto "moderno" tra popolazione rurale e urbana; 2) un'agricoltura che, finché sussiste, privilegia le colture ad alto reddito ed è naturalmente portata all'investimento capitalistico […] [e] 3) industrie di lusso, molto spesso prospere» (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 299).

Non vi è in realtà alcun bisogno di assumere che le città-stato italiane o l'Olanda fossero preoccupate della dipendenza dagli stranieri per spiegare questo genere di coinvolgimento nella produzione interna. Nel caso delle industrie di generi di lusso, la loro redditività e l'assenza di problemi sociali associati al loro sviluppo erano di per sé ragioni sufficienti per dedicarvisi. Per quanto riguarda i prodotti agricoli commercializzabili, era del tutto naturale che l'enorme ricchezza monetaria che si accumulava nelle città capitalistiche generasse nelle aree rurali contigue un'agricoltura commerciale orientata verso la produzione di generi alimentari per la popolazione urbana. Ed era allo stesso modo naturale che i centri capitalistici incorporassero prima o poi questi spazi rurali contigui all'interno delle loro giurisdizioni politiche per ragioni strategiche o economiche, favorendo così la loro ulteriore commercializzazione e modernizzazione.

Inoltre, una volta incorporato *de facto* o *de jure* uno spazio rurale all'interno dei domini dei centri capitalistici, l'investimento di capitali nell'agricoltura venne a svolgere una funzione analoga a quella assolta dagli acquisti di opere d'arte e di altri generi di lusso durevoli; la funzione, cioè, di «immagazzinare» i profitti realizzati nel commercio di lunga distanza e nell'alta finanza, che non potevano tuttavia essere reinvestiti in queste stesse attività senza metterne in pericolo la redditività. Allora come adesso, una quota significativa di questi capitali eccedenti tendeva dunque a fluire nelle attività speculative e in consumi vistosi; e allora come adesso, gli investimenti in beni immobili nelle stesse città capitalistiche erano il più importante mezzo per combinare la speculazione con il consumo vistoso. Ma gli investimenti nella commercializzazione e nella «gentrificazione» degli spazi rurali annessi (o che stavano per esserlo) dalle città capitalistiche potevano svolgere, e di fatto svolsero, un ruolo analogo come complementi o come sostituti degli investimenti nei beni immobili urbani.

Le industrie della costruzione di navi, dei generi di lusso, dell'edilizia e dell'agricoltura «moderna» non furono le uniche eccezioni alla tendenza, caratteristica delle città-stato capitalistiche, a esternalizzare il più possibile i costi economici e sociali della produzione. In certi periodi, anche lunghi, alcune città-stato si impegnarono in un genere o nell'altro di attività industriale. Lo stesso Braudel fa così notare che dopo il 1450 Venezia cominciò a sviluppare un ampio e diversificato apparato industriale, e continua suggerendo che fu probabilmente inevitabile che i principali empori commerciali si convertissero all'attività industriale. Detto questo, tuttavia, egli si affretta ad aggiungere che questa tendenza non mise seriamente in discussione la «superiorità del capitalismo mercantile su quello industriale, almeno fino al secolo XVIII». La vera espansione industriale di Venezia si verificò solo tra il 1580 e il 1620.

> In parole povere, l'industria sembra intervenire nell'opulenza veneziana con un certo ritardo, come una compensazione, un modo di forzare le circostanze ostili, secondo un modello che ritroveremo ad Anversa dopo il 1558-59 (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 121).

Come vedremo, ci sono buone ragioni per accettare questa visione dell'industrializzazione veneziana. Nondimeno, l'«industria», intesa abbastanza semplicemente come il coinvolgimento in attività estrattive non agricole e di trasformazione, contribuì ben presto, e non con ritardo, alla prosperità delle altre città-stato; e non fu affatto il risultato della tendenza dei più importanti depositi commerciali a convertirsi alla manifattura, in primo luogo perché queste altre città-stato non erano importanti depositi commerciali. Fu questo il caso di Milano e di Firenze, le cui fortune durante l'espansione commerciale paneurasiatica della fine del XIII secolo e degli inizi del XIV furono in gran parte basate sulla specializzazione nella produzione industriale: Milano nella lavorazione dei metalli e Firenze nel settore tessile. E mentre a Milano la produzione metallurgica era dotata di una struttura e di un orientamento in gran parte artigianali, la produzione tessile a Firenze era completamente capitalistica, essendo intrapresa con l'obiettivo di realizzare un profitto e mediante il massiccio impiego di lavoro salariato.

Ne consegue che la tendenza, riscontrata da Braudel, verso l'esternalizzazione dei costi di produzione da parte dei centri dominanti dell'accumulazione di capitale divenne operativa solo alla fine dell'espansione commerciale paneurasiatica della fine del XIII secolo e degli inizi del XIV. Prima e durante quella espansione, tutte le forme più avanzate di impresa capitalistica – industriali, mercantili o finanziarie – si svilupparono in centri coinvolti direttamente nei processi di produzione, in particolare a Firenze e in altre città-stato toscane. Ma non appena l'espansione si ridusse, questa associazione tra capitalismo e industria cedette il passo a una dissociazione; e fu a Firenze, dove erano presenti tutte le forme più avanzate di impresa capitalistica, che nel XIV secolo il disimpegno dalla produzione industriale procedette più speditamente.

La conseguente riduzione dei guadagni della classe lavoratrice condusse a intense e protratte ondate di lotte di classe, che culminarono nella conquista del potere governativo da parte dei Ciompi nel 1378. Ma la ribellione e la rivoluzione della classe lavoratrice non potevano arrestare, e non arrestarono, il

trasferimento dei capitali fiorentini dall'industria alla finanza. Semmai, aggravando i problemi sociali implicati dall'unione di industria e capitalismo, accelerarono la loro separazione e aprirono la strada all'ascesa del capitale finanziario al ruolo di struttura di governo dominante della città-stato fiorentina e dell'economia-mondo europea nel suo insieme. Il capitalismo storico come sistema mondiale ebbe dunque origine da un divorzio, piuttosto che da un matrimonio con l'industria.

La tesi di Braudel va ulteriormente precisata per dar conto del fatto che il disimpegno dalla produzione, che caratterizzò la nascita del capitalismo storico come sistema mondiale, non interessò ogni centro di accumulazione di capitale o ogni sfera di attività di questi centri. L'espansione finanziaria della fine del XIV secolo e degli inizi del XV avvenne in uno stato di guerra generalizzata sia nel sottosistema italiano di città-stato che nel più ampio sistema politico europeo. Questo creò opportunità estremamente vantaggiose per l'industria degli armamenti e per quella dei metalli, cosicché, mentre Firenze si deindustrializzava, Milano, al contrario, continuò a trarre vantaggio dalla produzione di armature per l'Europa intera.

Inoltre, la misura del disimpegno dalla produzione in ogni data sfera di attività spesso dipendeva dalle vicissitudini nelle attività belliche e in quelle di formazione dello stato. La centralizzazione del commercio di Levante nelle mani dei veneziani a spese dei genovesi dopo la pace di Torino (1381) implicò una contrazione della produzione associata alla funzione di deposito molto maggiore a Genova che non a Venezia. Allo stesso tempo, l'incorporazione di uno spazio rurale all'interno dei domini di Milano, di Venezia e di Firenze nel corso della guerra «italiana» dei cento anni significò per queste città-stato un aumento della produzione agricola, a dispetto delle vicissitudini della produzione industriale. E in quelle città nelle quali una quota crescente dei capitali eccedenti venne dirottata dalla produzione di denaro alla formazione dello stato, come a Venezia e a Firenze, si ebbe un'espansione della produzione nell'industria dell'edilizia. Così, l'esercito di lavoro di riserva generato a Firenze dalla contrazione dell'industria tessile divenne il fondamento del boom «informale» dell'edilizia, cioè del boom non regolamentato che caratterizzò il Rinascimento.

In fin dei conti, tuttavia, la spinta principale dell'espansione finanziaria della fine del XIV secolo e degli inizi del XV andò nella direzione di una separazione dalla produzione delle forme più avanzate di impresa capitalistica. Questa tendenza fu offuscata durante l'espansione finanziaria dal fatto che essa non fu sperimentata uniformemente in tutto il sistema delle città-stato, e ancor più dal fatto che essa fu più debole a Milano e Venezia, le due città-stato che stavano emergendo come grandi potenze nella politica europea. Ma quando le tendenze dei centocinquanta anni successivi si palesarono, il potere statale e l'industrialismo furono indicatori non attendibili della valorizzazione del capitale. A partire dall'ultimo decennio del XV secolo, le borghesie organizzate principalmente in città-stato – inclusa quella veneziana – cessarono di svolgere il ruolo di classe capitalistica dominante dell'economia-mondo europea. In misura sempre maggiore, questo ruolo venne assunto dalle borghesie in esilio organizzate in «nazioni» cosmopolite, che si specializzarono nell'alta finanza e nel commercio di lunga distanza lasciando che fossero le organizzazioni territorialiste a occuparsi della produzione. Tra queste «nazioni», la borghesia veneziana spiccò per la sua assenza, e quella milanese svolse solo un ruolo secondario e del tutto subordinato. Ma le borghesie esiliate di Firenze e di Genova, dove la tendenza verso la separazione del capitalismo dalla produzione era stata più forte, emersero come i due più importanti membri del sistema delle «nazioni» che dominò l'alta finanza europea e il commercio di lunga distanza durante tutto il XVI secolo.

In queste nuove condizioni sistemiche il coinvolgimento rapidamente crescente di Venezia nella produzione industriale alla fine del XVI secolo sembra essere stato in effetti, come sostiene Braudel, «una compensazione», un indennizzo per l'irrimediabile declino commerciale della città. Fu soprattutto in questo periodo di rapida industrializzazione che Venezia, in quanto organizzazione imprenditoriale, anche se meno in quanto organizzazione governativa, divenne vittima dei suoi precedenti, straordinari

successi. Le vittorie sul mare contro Genova, la conquista della «Terraferma», il dominio sull'equilibrio del potere dell'Italia del Nord furono altrettanti fattori che misero Venezia nelle condizioni di assorbire gli effetti della contrazione economica mondiale in corso senza dover riorganizzare e ristrutturare le proprie istituzioni governative e imprenditoriali. Eppure, le istituzioni non riformate del capitalismo monopolistico di stato veneziano erano inadeguate a far fronte con efficacia alle sfide poste dalla successiva ascesa dei potenti complessi territorial-capitalistici formati dall'alleanza delle classi capitalistiche cosmopolite altamente specializzate (le cosiddette «nazioni») con stati territorialisti egualmente specializzati.

La differenziazione e lo scambio tra questi due tipi di organizzazione erano basati su una divisione del lavoro in cui gli stati territorialisti si occupavano della produzione, compresa la produzione della protezione, e del commercio a breve distanza, mentre le «nazioni» capitalistiche si occupavano della regolazione monetaria trans-statale e di buona parte del commercio di lunga distanza. All'interno di questa struttura dominante, Venezia non era né carne né pesce: né una potente «nazione» capitalistica né un potente stato territorialista. Era un residuo della passata epoca delle città-stato capitalistiche. Alla fine del XVI secolo, Venezia, in quanto organizzazione governativa, aveva ancora una considerevole influenza sulla politica europea; ma in quanto organizzazione imprenditoriale era divenuta poco più che un ingranaggio nel sistema genovese delle fiere di Piacenza. Questo sistema trasformava infatti continuamente l'eccedenza della bilancia dei pagamenti generata dalle industrie veneziane in uno strumento attraverso il quale i genovesi ottenevano ad Anversa gli *asientos* che davano loro un controllo sempre più esclusivo sull'argento americano consegnato a Siviglia. Questo a sua volta dava ai genovesi una presa sempre più salda sull'eccedenza della bilancia dei pagamenti veneziana; e così via, in un processo infinito di causazione circolare e cumulativa grazie al quale l'espansione industriale di Venezia divenne sempre più un mezzo della valorizzazione del capitale genovese (vedi cap. 2).

Fu in questo contesto storico che, per la prima volta, furono poste le fondamenta del capitalismo inglese del XIX secolo, nel tentativo di liberare la Gran Bretagna da una condizione profondamente frustrante, simile sotto molti aspetti a quella sperimentata da Venezia. Poiché la Gran Bretagna, come Venezia nel XVI secolo, non era né una cosa né l'altra – né una organizzazione territorialista sufficientemente potente da competere con successo con la Spagna e la Francia, né una organizzazione capitalistica sufficientemente potente da competere con successo con la «nazione» genovese e con quella fiorentina. Ma non essere né carne né pesce non significava appartenere allo stesso genere. Al contrario, nel XVI secolo Venezia e Inghilterra costituivano tipi opposti di organizzazioni, che si «muovevano» lungo percorsi di sviluppo radicalmente differenti, ma a cui accadde di incontrarsi brevemente nel cammino verso le rispettive destinazioni.

Se Venezia era uno stato capitalistico divenuto vittima dei suoi passati successi, l'Inghilterra era un'organizzazione territorialista divenuta vittima dei suoi passati insuccessi. I successi veneziani del passato si erano trasformati in acquisizioni territoriali e nella metamorfosi della borghesia in aristocrazia, il che rese Venezia simile a un piccolo stato territorialista, quale era l'Inghilterra; mentre gli insuccessi inglesi del passato si erano trasformati in un confinamento territoriale e in una metamorfosi dell'aristocrazia in borghesia che rese l'Inghilterra simile a un grande stato capitalistico, quale era Venezia. Le somiglianze tra Venezia e l'Inghilterra furono ulteriormente accresciute dal fatto che, alla fine del XVI secolo e agli inizi del XVII, entrambi gli stati sperimentarono una rapida espansione industriale. Ma tutte queste somiglianze erano estremamente ingannevoli, come è testimoniato dal fatto che nel corso dei tre secoli successivi l'Inghilterra continuò a ridisegnare la mappa del mondo e divenne allo stesso tempo il più potente stato territorialista e capitalistico che il mondo avesse mai conosciuto, laddove Venezia perse ogni forma di potere e di autorità fino alla sua cancellazione dalla mappa dell'Europa, prima con Napoleone e poi con la pace di Vienna.

Questa divergenza radicale tra la traiettoria veneziana e quella inglese nel XVII e nel XVIII secolo fu in

parte dovuta alle condizioni geografiche. Lo spostamento del crocevia del commercio mondiale dal Mediterraneo orientale alla Manica, dove gli approvvigionamenti americani e asiatici si incontravano con quelli del Baltico, aprirono per l'Inghilterra, e allo stesso tempo chiusero per Venezia, opportunità uniche per l'espansione commerciale e navale. «Tocca però alla storia» ha scritto Braudel (1981-82, vol. III, p. 542) «accettare o no le possibilità offerte dalla geografia.» Appropriarsi dei benefici dovuti alla propria posizione geografica privilegiata significò, per l'Inghilterra, passare attraverso un lungo processo storico nel corso del quale i suoi gruppi dominanti dapprima appresero a trasformare uno svantaggio geopolitico in un vantaggio, e poi cominciarono a sfruttare questo vantaggio per spazzar via tutti i concorrenti.

Questo lungo processo storico ebbe inizio con le sanguinose lotte conosciute come guerra delle due rose (1455-85), che seguirono all'espulsione degli inglesi dalla Francia al termine della guerra dei cento anni. «Quando mancò l'autorità di un re vittorioso che tenesse unita la nobiltà, la macchina bellica tardomedievale si volse verso l'interno, mentre le lotte magnatizie scatenavano nelle campagne seguaci inferociti e bande impegnate a contratto, e usurpatori rivali si dilaniavano nella lotta per la successione» (Anderson, 1980, p. 110). La più importante conseguenza interna del bagno di sangue che seguì fu un fondamentale indebolimento dell'aristocrazia terriera e il consolidamento del potere monarchico all'epoca della vittoriosa dinastia Tudor (Moore, 1969, p. 8).

Ma questo consolidamento non fu accompagnato da un corrispondente aumento nel potere complessivo della monarchia inglese. Al contrario, una volta completato il consolidamento sul fronte interno, la monarchia inglese si trovò irrimediabilmente emarginata dagli sviluppi sul continente.

> [A]l'inizio del Cinquecento, l'equilibrio di forze tra i principali stati occidentali era ormai totalmente mutato. Spagna e Francia, entrambe vittime, nel periodo precedente, dell'invasione inglese, erano oramai monarchie aggressive e dinamiche, in lotta tra loro per la conquista dell'Italia. L'Inghilterra era stata improvvisamente distanziata da entrambe. Tutte e tre le monarchie avevano raggiunto un grado di consolidamento interno a un dipresso equivalente: ma fu proprio questo livellamento a far sì che i vantaggi naturali delle due grandi potenze continentali dell'epoca divenissero per la prima volta decisivi. La popolazione della Francia era da 4 a 5 volte quella dell'Inghilterra. Per tacere dell'impero americano e dei possedimenti europei, la Spagna disponeva di una popolazione doppia di quella dell'Inghilterra. Questa superiorità economica e demografica era accentuata dalla necessità geografica di entrambi i paesi di sviluppare moderni eserciti di terraferma su base permanente, atti all'endemico stato di guerra dell'epoca (Anderson, 1980, pp. 113-114).

La monarchia inglese non si rassegnò mai a questa condizione di marginalità nella politica europea. Con Enrico VII prevalse un prudente realismo, che tuttavia non gli impedì di ravvivare le rivendicazioni dei Lancaster sulla monarchia francese, di combattere per bloccare l'annessione della Bretagna a opera dei Valois, e di tentare di ottenere la successione al trono di Castiglia. Ma non appena Enrico VII salì al trono, si impegnò in uno sforzo deciso e prolungato per recuperare il terreno perduto. Dopo aver arruolato un gran numero di truppe moderne dalla Germania, il nuovo re avviò una campagna contro gli scozzesi e intervenne militarmente nei conflitti tra Asburgo e Valois nella Francia settentrionale. Quando le successive campagne del 1512-14, del 1522-25 e del 1528 non produssero risultati, in parte come conseguenza della frustrazione, e in parte come conseguenza di errori di calcolo, egli inciampò nella rottura con Roma. La lotta franco-spagnola per il possesso dell'Italia aveva ridotto ai margini l'Inghilterra: spettatrice impotente, i suoi interessi avevano poco peso nella Curia. «La sorpresa di questa scoperta doveva spingere il Difensore della fede alla Riforma» (Anderson, 1980, p. 115).

La rottura con Roma rafforzò ulteriormente il potere regio all'interno. Sul piano politico, gli ecclesiastici di rango più elevato, che erano grandi proprietari terrieri, detentori di franchigie e di privilegi, divennero funzionari regi. «L'autorità del re sulla Chiesa divenne l'autorità dei re in Parlamento» (Hill, 1977, p. 31).

Dal punto di vista finanziario, le entrate che in precedenza prendevano la via di Roma furono trasferite alla corona inglese: primizie, decime e proprietà monastiche aumentarono di più del doppio le entrate

reali annue nette, e l'incremento sarebbe stato assai maggiore se le terre monastiche non fossero state vendute (Dietz, 1964, pp. 138-140; Hill, 1977, p. 31).

Per quanto vasta, questa fortuna inaspettata fu immediatamente dissipata in una nuova avventura militare. L'ultimo importante atto di Enrico – le guerre contro Francia e Scozia degli anni quaranta del XVI secolo – furono un'impresa dispendiosa, del costo sbalorditivo di 2135000 sterline. Per garantirne la copertura la corona inglese fu costretta a far ricorso a prestiti forzosi e a un massiccio deprezzamento dei conii, oltre che a un'accelerazione dell'alienazione sottocosto delle proprietà della Chiesa (Kennedy, 1993a, p. 109; Dietz, 1964, capp. 7-14). La conseguenza immediata fu un repentino regresso della stabilità politica e dell'autorità dei Tudor durante la minore età di Edoardo VI e il breve regno di Maria Tudor. In un contesto sociale in rapido deterioramento, caratterizzato da gravi agitazioni contadine e da ripetute crisi religiose, la lotta per il controllo della corte tra i maggiori signori territoriali si rianimò, e l'ultima propaggine inglese sul continente (Calais) fu perduta a vantaggio dei francesi (Anderson, 1980, p. 118).

Tuttavia, il regresso fu solo temporaneo e fornì lo stimolo necessario a completare il processo grazie al quale l'Inghilterra arrivò a riconoscere, e a sfruttare appieno, i vantaggi della sua posizione insulare al principale crocevia del commercio mondiale. Nella seconda metà del secolo, l'«avventurismo» di Enrico VIII fu sostituito dal «realismo» di Elisabetta I, che riconobbe prontamente i limiti del potere inglese. «Dal momento che il suo paese non poteva competere con nessuna delle vere "superpotenze" europee, Elisabetta cercò di conservare l'indipendenza inglese tramite la diplomazia e, anche quando le relazioni anglo-spagnole peggiorarono, di fare in modo che la "guerra fredda" con Filippo II si svolgesse sul mare, che almeno era poco costoso e, talvolta, vantaggioso» (Kennedy, 1993a, p. 110).

La tendenza risparmiatrice di Elisabetta nella conduzione della guerra non escludeva interventi militari sul continente. Questi interventi continuarono, ma il loro obiettivo cambiò, assumendo connotazioni rigorosamente negative, come impedire la riconquista spagnola delle Province Unite, l'insediamento dei francesi nei Paesi Bassi o il successo della Lega in Francia (Anderson, 1980, p. 120). La preoccupazione prevalente di Elisabetta era quella di salvaguardare, più che modificare, l'equilibrio del potere continentale, anche se questo significava rafforzare il potere di vecchi nemici come la Francia, poiché, «allorquando venisse l'ultimo giorno per la Francia, sarebbe anche la vigilia della distruzione per l'Inghilterra» (citato in Kennedy, 1976, p. 28).

Né il realismo e la prudenza di Elisabetta nella conduzione della guerra attenuarono le inclinazioni territorialiste dello stato inglese. Il territorialismo fu semplicemente reindirizzato più vicino a casa, dove completò la fusione delle diverse comunità politiche in cui erano ancora divise le isole britanniche. Laddove i rapporti di forza rendevano la conquista militare costosa e rischiosa, come in Scozia, la fusione fu perseguita attraverso mezzi pacifici, vale a dire attraverso l'unione personale che alla morte di Elisabetta avrebbe riunito l'Inghilterra e la Scozia. Ma dove i rapporti di forza erano favorevoli, il ricorso ai mezzi violenti avveniva senza limiti.

L'espansionismo elisabettiano, incapace di un progresso frontale nei riguardi delle principali monarchie di terraferma, lanciò i propri eserciti più numerosi contro la società irlandese fondata sui clan, povera e primitiva. […] Alle tattiche di guerriglia adottate dagli irlandesi si fece fronte con pratiche di spietato sterminio. La guerra durò nove anni, prima che ogni resistenza venisse polverizzata dal comandante inglese Mountjoy. Alla morte di Elisabetta, l'Irlanda venne annessa militarmente (Anderson, 1980, pp. 121-123).

Ma l'espansionismo inglese fu reindirizzato anche verso gli oceani e il mondo extraeuropeo. Sin dal principio l'Inghilterra era stata all'avanguardia nell'introduzione delle grandi navi da guerra equipaggiate con armi da fuoco che, intorno al 1500, rivoluzionarono il potere navale in Europa (Lewis, 1960, pp. 61-80; Cipolla, 1965, pp. 78-81). Ma furono gli infruttuosi tentativi di Enrico VIII di diventare un protagonista nella lotta continentale per il potere che fecero della flotta inglese una forza rispettabile

(Marcus, 1961, pp. 30-31). Elisabetta ampliò e razionalizzò ulteriormente la flotta reale, appena in tempo per garantirsi la sicurezza contro l'*Armada* spagnola. Quando, nel 1588, l'*Armada* fu sconfitta, «Elisabetta I era ormai padrona della più potente marina militare che l'Europa avesse mai conosciuto» (Mattingly, 1959, p. 175).

Questa rapida espansione della potenza navale inglese non sarebbe stata possibile senza il contributo dei mercanti, dei pirati e dei contrabbandieri inglesi, che erano poi spesso le stesse persone. Queste forze private «irruppero nelle estesissime vie d'accesso agli imperi coloniali stranieri, conquistarono un bottino fantastico e svilupparono nella costruzione di navi e nella navigazione una superiorità da autentici discendenti dei vichinghi. Elisabetta, destreggiandosi prudentemente, li sconfessava all'occorrenza e li favoriva in segreto» (Dehio, 1988, pp. 66-68).

> Questo tacito sostegno all'uso privato della forza sui mari diede i suoi frutti nel decisivo confronto anglo-spagnolo del 1588. Nella battaglia contro l'*Armada*, Elisabetta poteva contare per la sua difesa su esperti equipaggi privati, quasi cinque volte più numerosi dei propri: «[questi equipaggi] cementati in cento avventure […] [erano l']avanguardia della nuova Inghilterra oceanica, avente alla testa Francis Drake quale personificazione del passaggio dalla pirateria alla grande potenza marinara» (Dehio, 1988, p. 69).

Elisabetta incoraggiò attivamente questa transizione, non solo ampliando e razionalizzando la flotta reale e sostenendo tacitamente la pirateria e la corsa. Ancor prima degli olandesi, fece rivivere la tradizione genovese delle *maone*, costituendo compagnie per azioni dotate di privilegi, che divennero il principale fondamento della successiva prodigiosa espansione delle reti del commercio e del potere inglesi. Anche in questa sfera, il contributo iniziale dei filibustieri fu decisivo.

Come ha osservato John Maynard Keynes, i ricavi del bottino riportato da Drake nel *Golden Hind* (valutati in 600000 sterline) consentirono a Elisabetta di estinguere interamente il suo debito con l'estero, e in aggiunta investire circa 42000 sterline nella Compagnia del Levante. Fu soprattutto dagli utili della Compagnia del Levante che provenne il capitale iniziale della Compagnia delle Indie Orientali, «i cui utili durante il XVII e il XVIII secolo costituirono a loro volta la base principale delle relazioni estere dell'Inghilterra» (Keynes, 1979, vol. II, pp. 375-376). Assumendo un saggio di rendimento annuo del 6,5 per cento e un tasso di reinvestimento di questi rendimenti del 50 per cento, osserva Keynes, le 42000 sterline del 1580 sarebbero state sufficienti a generare l'intero valore del capitale della Compagnia delle Indie Orientali, della Royal African Company e della Hudson Bay Company nel 1700, e una somma prossima ai 4000 milioni di sterline che costituivano l'intero valore degli investimenti esteri britannici nel 1913 (vedi anche Knapp, 1957, p. 438).

Le osservazioni di Keynes sulle origini e sulla «valorizzazione» degli investimenti britannici all'estero non ci dicono come, storicamente, le condizioni interne e sistemiche di quella espansione furono riprodotte nel corso dei tre secoli ai quali quelle osservazioni si riferiscono. L'idea di una fondamentale continuità del processo di espansione mondiale del capitale inglese dai tempi di Elisabetta a tutto il XIX secolo è comunque preziosa, in considerazione del fatto che questo processo non fu la sola caratteristica del capitalismo britannico del XIX secolo che ebbe origine durante il regno di Elisabetta. Come lo stesso Keynes osserva nel brano appena citato, meno del 10 per cento del bottino di Drake fu investito per avviare la valorizzazione dell'investimento britannico all'estero. La maggior parte di esso fu usata da Elisabetta per ripagare il suo debito estero. Inoltre, si suppone che le maggior parte dell'oro in lingotti per un valore di 4 milioni e mezzo di sterline coniato durante il regno di Elisabetta provenisse dal bottino carpito dalla Spagna (Hill, 1977, p. 82).

Questo riciclaggio del bottino nel rafforzamento delle finanze del governo inglese diede inizio a un'altra grande tradizione del capitalismo inglese: quella della «moneta stabile».

> [La sterlina era] una «moneta di conto» uguale a molte altre. Ora, mentre queste ultime, manipolate dallo stato e compromesse dalle congiunture ostili, subiscono variazioni continue, la sterlina, stabilizzata nel 1560-61 dalla regina Elisabetta, non muterà più e conserverà il proprio valore intrinseco fino al 1920, o addirittura fino al 1931. Vi è in questo qualche cosa di miracoloso […] [La]

sterlina, per più di tre secoli, traccia nel quadro delle monete europee una sorprendente linea retta (Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 363-364).

Questa stabilità monetaria di lungo periodo, continua Braudel (1981-82, vol. III, p. 364), «è stata un elemento cruciale della grandezza inglese. Senza stabilità nell'unità monetaria non esistono facilità di credito né sicurezza per chi presta il proprio denaro al principe, né contratti nei quali si possa riporre fiducia. E senza credito non c'è grandezza né superiorità finanziaria». Braudel mette anche in evidenza che la stabilità di lungo periodo della sterlina «si mantiene attraverso tutta una serie di crisi – 1621, 1695, 1774, nonché 1797 – che avrebbero potuto farle mutare decisamente rotta». Va da sé che considerazioni analoghe si applicano alla parallela osservazione di Keynes sulla valorizzazione degli investimenti esteri britannici. Eppure, dopo ogni crisi ciascuna vicenda riprendeva il suo imperturbabile corso fino alla crisi terminale dell'ordine mondiale britannico ottocentesco negli anni venti e trenta del XX secolo.

Proprio come gli investimenti esteri e una base monetaria metallica stabile, lo stesso industrialismo non era una novità del capitalismo inglese dell'Ottocento. Si tratta della nota tesi di John Nef, una tesi tuttavia spesso trascurata, secondo cui il concetto di una «rivoluzione industriale» come spiegazione del trionfo dell'industrialismo è «particolarmente inadatta» al caso della Gran Bretagna, poiché «dà l'impressione che il processo fu particolarmente repentino, quando con tutta probabilità esso fu più prolungato che in qualsiasi altro paese» (Nef, 1934, p. 34). Secondo Nef, l'espansione «prodigiosamente rapida» dell'industria inglese alla fine del XVIII secolo e agli inizi del XIX fu eguagliata in almeno un periodo precedente, (il secolo precedente la guerra civile inglese) da un'espansione egualmente rapida. Nel corso di questo secolo, e in particolare durante la seconda metà del regno di Elisabetta e durante il regno di Giacomo I, l'importanza dell'industria mineraria e dell'attività industriale nell'economia interna del paese aumentò più velocemente che in qualsiasi altro momento della storia inglese (Nef, 1934, pp. 3-4).

Inoltre, anche se l'espansione dell'industria inglese procedette più lentamente nel secolo successivo che nel secolo precedente al 1640, la diversificazione delle attività, i cambiamenti nella tecnologia e la concentrazione del capitale industriale che ebbero inizio nell'era elisabettiana furono basi non meno importanti di qualsiasi altra della successiva «rivoluzione industriale».

> L'ascesa dell'industrialismo può essere considerata più correttamente come un lungo processo che risale alla metà del XVI secolo e che prosegue fino al trionfo conclusivo dello stato industriale verso la fine del XIX secolo, più che come un fenomeno improvviso associato alla fine del XVIII e agli inizi del XIX secolo. Non è più possibile trovare una piena spiegazione delle «grandi invenzioni» e delle nuove fabbriche della fine del Settecento in una precedente rivoluzione commerciale che aumentò le dimensioni dei mercati. La rivoluzione commerciale, se questo è il termine appropriato da adoperare per riferirsi a una rapida crescita nel commercio estero e interno nell'arco di due secoli, ebbe un'influenza costante, il cui inizio può essere fatto risalire alla Riforma, sulla tecnologia industriale e sulla scala delle attività minerarie e di quelle manifatturiere. Ma proprio come, a sua volta, il progresso dell'industria aveva continuamente stimolato in una varietà di forme il progresso del commercio. Il primo progresso fu altrettanto «rivoluzionario» del secondo, e responsabile in modo altrettanto diretto della «rivoluzione industriale» (Nef, 1934, pp. 22-23).

Riformulate nella prospettiva sviluppata in questo studio, le tesi di Keynes, di Braudel e di Nef considerate assieme identificano l'epoca elisabettiana come un punto di svolta decisivo nei rapporti tra capitalismo e territorialismo nell'economia-mondo europea. Nel nostro schema, il regno di Elisabetta I (1558-1603) e quello di Giacomo I (1603-25) corrispondono esattamente a quello che Braudel ha chiamato il «secolo dei genovesi» (1557-1627), cioè a una fase di espansione finanziaria dell'economia-mondo europea e di intensificazione delle lotte concorrenziali tra le organizzazioni capitaliste e territorialiste di quella economia. Fu questo il periodo in cui il potere del complesso territorial-capitalistico genovese-iberico raggiunse il suo culmine; ma fu anche un periodo di transizione nei processi sistemici di accumulazione di capitale dal regime genovese a quello olandese.

La ristrutturazione e la riorganizzazione dello stato inglese avviate con Elisabetta furono un aspetto

integrante di questa transizione. Al pari della formazione dello stato olandese, esse furono un'espressione e un fattore delle contraddizioni che portarono infine al declino del complesso genovese-iberico. E sebbene a quel tempo lo stato inglese non possedesse né le inclinazioni né le capacità necessarie a sfidare l'ascesa dell'egemonia olandese, la ristrutturazione e la riorganizzazione dell'epoca elisabettiana diedero all'Inghilterra un vantaggio su tutti gli altri stati territorialisti – compresa la Francia, stato-nazione «modello» – nella lotta per la supremazia commerciale mondiale che ebbe inizio non appena lo stesso regime olandese cominciò a essere piegato dalle proprie contraddizioni.

Questo vantaggio era dovuto prima di tutto alla riorganizzazione delle finanze statali attraverso cui Elisabetta I cercò di mettere ordine nel caos monetario lasciatole in eredità da suo padre. Il tentativo operato da Enrico di procurarsi i mezzi necessari a finanziare le costose guerre contro la Francia e la Scozia nel corso degli anni quaranta del XVI secolo mediante il ricorso a prestiti forzosi e una massiccia svalutazione monetaria era fallito. I prestiti forzosi infastidivano gli interessi capitalistici, e la grande svalutazione, che tra il 1541 e il 1551 ridusse il titolo delle monete d'argento in circolazione dal 93 per cento circa al 33 per cento, provocò un «indescrivibile caos»: le valute emesse dalla corona cessarono di essere accettate come mezzi di pagamento e di scambio; il commercio fu disgregato e la produzione tessile drasticamente ridotta; in pochi anni i prezzi raddoppiarono o persino triplicarono; le valute pregiate sparirono dalla circolazione e il cambio inglese su Anversa si deteriorò rapidamente (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 365; Shaw, 1896, pp. 120-124). Il caos economico e l'instabilità politica si alimentarono a vicenda, costringendo la corona inglese a trasferire nelle mani di privati e a prezzi d'occasione gran parte delle proprietà agrarie acquistate dai monasteri – nella misura di un quarto della terra del regno – per far quadrare il bilancio, o solo per guadagnare tempo e benevolenza. Come conseguenza di questa massiccia cessione di proprietà, la monarchia inglese perse una delle principali fonti di entrate indipendenti dalla tassazione parlamentare, mentre il potere dei principali beneficiari di questo trasferimento – la *gentry* – conobbe un incremento sensazionale (Anderson, 1980, pp. 24-26).

Elisabetta ereditò così una situazione in cui la corona inglese doveva negoziare continuamente con la *gentry* e con gli altri interessi capitalistici i modi e i mezzi del suo perseguimento del potere. In una situazione del genere, la prudenza e la parsimonia di Elisabetta nella conduzione della guerra erano senza dubbio un mezzo per ridurre, o almeno evitare, l'ulteriore inasprimento dei vincoli imposti da questo processo alla sua libertà di azione. Ma furono anche espressione della rigidità di questi vincoli (Mattingly, 1967, pp. 189-190).

Per riconquistare una certa libertà di azione, Elisabetta prese misure più costruttive che quella di adattarsi semplicemente alla situazione. Una di queste misure fu, nel 1560-61, la stabilizzazione della sterlina che fissò il suo titolo d'argento, per i secoli a venire, all'*ancient right standard* di 11 once e *2* dwt per 12 once di metallo monetario. Come sottolinea Braudel (1981-82, vol. III, pp. 355-357), non si trattò di un semplice adattamento strutturale ai comandi della nascente economia-mondo capitalistica. Al contrario, fu un tentativo di liberarsi dai vincoli imposti alla ricchezza e al benessere dell'Inghilterra dalle ristrette cerchie cosmopolite che controllavano e regolavano il sistema monetario e commerciale europeo.

Nei primissimi anni del suo regno, Elisabetta era stata messa in guardia da sir Thomas Gresham – potente mercante e finanziere che operava a quel tempo ad Anversa e che ispirò la stabilizzazione monetaria del 1560-61 – del fatto che solo i mercanti inglesi potevano salvarla dalla dipendenza dagli stranieri, avendo essi «il dovere di sostenervi in ogni vostro caso di necessità» (Hill, 1977, p. 53). Fin quando Anversa operò efficientemente come un vero e proprio mercato «internazionale», nel quale la «nazione» inglese controllava una speciale borsa per lo scambio di merci, Gresham continuò a operare ad Anversa e il suo suggerimento non ebbe alcun seguito. Ma non appena ad Anversa i rapporti tra le varie «nazioni» divennero estremamente competitivi in seguito al crollo del 1557-62, Gresham avviò la creazione a Londra di una borsa simile a quella di Anversa, con l'intento dichiarato di rendere

l'Inghilterra indipendente dalle «nazioni» straniere, sia nel commercio sia nel credito. Una volta completata la costruzione della borsa, egli espresse ancora in una lettera scritta nel 1569, il desiderio che «Sua Maestà in questa occasione non faccia uso di *alcuno straniero bensì dei propri* sudditi in modo che [il uca di Alva] e tutti gli *altri principi possano vedere quale principe di potenza Lei sia*» (Ehrenberg, 1985, pp. 238 e 254; corsivo nell'originale). E l'anno successivo, nel corso di una visita alla borsa, Elisabetta benedisse l'iniziativa di Gresham battezzandola Royal Exchange (Hill, 1977, p. 53).

Dovettero passare decenni prima che il Royal Exchange potesse effettivamente soddisfare le esigenze finanziarie del governo inglese, e occorsero più di due secoli perché Londra potesse competere con Amsterdam in quanto mercato monetario centrale dell'economia-mondo europea. Ma la stabilizzazione della sterlina nel 1560-61 e la successiva istituzione del Royal Exchange, parafrasando Max Weber, segnarono la nascita di un nuovo tipo di «memorabile alleanza» tra il potere del denaro e il potere delle armi, l'inizio del nazionalismo nell'alta finanza.

Alla fine del XIV secolo e agli inizi del XV, quando l'alta finanza nacque nel contesto e sotto l'impatto di una crescente concorrenza tra gli stati per il capitale mobile, i suoi quartieri generali si trovavano in città-stato scelte, e in particolare a Firenze, ma la sua clientela e la sua organizzazione avevano una struttura e un orientamento cosmopoliti. Il termine «alleanza» è troppo forte per descrivere le relazioni incerte e instabili esistenti a quell'epoca tra le organizzazioni dominanti dell'alta finanza e ciascun singolo elemento della loro diversificata clientela. Ma il termine descrive abbastanza bene la più importante di queste relazioni: il rapporto con il papato, che fece la fortuna dei Medici.

L'alta finanza rinacque nel XVI secolo come sistema di «nazioni» cosmopolite in esilio. Il potere di queste organizzazioni scaturiva ancora dall'intensa concorrenza per il capitale mobile che contrapponeva gli stati emergenti. Ma per sfruttare questa concorrenza, e rafforzare allo stesso tempo la propria posizione competitiva, queste «nazioni» furono attratte in vere e proprie alleanze con un particolare stato: tra queste, le più memorabili videro i genovesi allearsi con la Spagna e i fiorentini con la Francia. Il principale fondamento dell'alta finanza a quell'epoca era dunque un'alleanza tra stati che stavano per diventare nazioni, da un lato, e «nazioni» straniere che a tutti gli effetti avevano cessato di essere stati, dall'altro.

Quello che Gresham propose a Elisabetta all'inizio dell'espansione finanziaria della fine del XVI secolo fu di forgiare un nuovo genere di alleanza: un blocco davvero nazionale tra il potere del denaro e il potere delle armi, un'alleanza tra la «nazione» inglese che si stava ritirando da Anversa e lo stato inglese. Il crollo del 1557-62 aveva rivelato la fondamentale debolezza sia della monarchia inglese che del capitale mercantile inglese nelle rispettive sfere di azione di fronte allo schiacciante potere del blocco genovese-iberico. La valutazione di Gresham fu che una più stretta alleanza avrebbe consentito di sconfiggere la concorrenza in entrambe le sfere. Quando egli scrisse che un'alleanza di questo genere avrebbe consentito a Elisabetta di dimostrare il suo effettivo potere a tutti i principi stranieri, Gresham senza dubbio pensò anche, senza tuttavia esprimerlo, che questa alleanza gli avrebbe permesso di dimostrare il suo effettivo potere a tutti i mercanti stranieri.

Come sottolinea Braudel (1981-82, vol. III, pp. 365-367), Gresham era convinto che i mercanti e i prestatori italiani e tedeschi che controllavano il mercato del denaro e del credito ad Anversa si appropriassero in larga misura dei benefici generati dal commercio e dall'abilità tecnica degli inglesi. L'espansione commerciale degli inizi del XVI secolo aveva integrato più saldamente che mai l'Inghilterra nell'economia-mondo europea. In quanto importante esportatrice di tessuti, l'Inghilterra «era una nave mercantile ancorata all'Europa; tutta la sua vita economica dipendeva da tale ormeggio, dal corso del cambio nella decisiva piazza sulla Schelda». Siccome i cambi erano determinati su piazze controllate da «nazioni» italiane e tedesche, le più importanti delle quali cooperavano strettamente con i sovrani di Spagna e Francia, era naturale percepire la dipendenza dai mercati esteri per quanto riguardava il denaro e il credito come fonte di gravi minacce alla sovranità e alla sicurezza

dell'Inghilterra. E fu in risposta a minacce di questo tipo – «che non sempre sono immaginarie, ma spesso ingigantite» – che un aggressivo nazionalismo economico giunse a caratterizzare la ricerca del potere da parte dell'Inghilterra.

> I mercanti banchieri italiani vengono eliminati nel secolo XVI; gli anseatici sono privati dei loro privilegi nel 1556, ed espropriati dello Stahihof nel 1595; è contro Anversa che Gresham fonda, nel 1566-68, quello che sarà il Royal Exchange; è contro gli spagnoli e i portoghesi che vengono di fatto lanciate le Stock Companies; è contro l'Olanda che viene emesso l'Atto di navigazione del 1651; è contro la Francia che sarà condotta l'accanita politica coloniale del secolo XVIII. L'Inghilterra è così un paese teso, attento, aggressivo, che intende dettare legge e fare servizio di polizia dentro e fuori dei suoi confini, via via che la sua posizione si rafforza (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 363).

La stabilità di lungo periodo della sterlina e la «valorizzazione» degli investimenti esteri britannici furono essenziali al conseguimento del potere nazionale, sia durante l'iniziale fase «nazionalista» – quando il principale obiettivo fu quello di «sganciarsi» dalle reti dell'alta finanza e del commercio di lunga distanza che avevano il proprio centro ad Anversa –, sia durante la successiva fase «imperialista» – quando il principale obiettivo fu quello di eliminare tutti gli ostacoli alla determinazione dell'Inghilterra di enunciare e imporre la propria legge a tutto il mondo. Dopo aver esaminato le crisi ricorrenti che costellarono la stabilità di lungo periodo della sterlina nel XVII e nel XVIII secolo, Braudel così conclude (1981-82, vol. III, pp. 371-372).

> Bisogna allora considerarl[a] piuttosto la reiterata risultanza della tensione aggressiva di un paese condizionato dalla sua insularità – l'isola da difendere –, dallo sforzo per aprirsi un varco nel mondo, dalla chiara nozione dell'avversario da battere: Anversa, Amsterdam, Parigi? In questo caso, la stabilità della sterlina sarebbe stata uno strumento di lotta.

In questa lunga guerra di posizione – che è poi ciò che questa «lotta» fu in realtà – la stabilità della sterlina non fu l'unica arma. Lo fu anche l'industrialismo. A questo riguardo ricordiamo che la rapida espansione dell'industria inglese durante l'espansione finanziaria della fine del XVI secolo e degli inizi del XVII – che Nef presenta come un importante antecedente della successiva «rivoluzione industriale» – ebbe essa stessa un antecedente importante, anche se meno rilevante, nel trasferimento dell'industria tessile laniera sul suolo inglese durante l'espansione finanziaria della fine del XIV secolo e degli inizi del XV.

Come rilevato in precedenza, questo trasferimento era stato il risultato, da un lato, dell'uso della forza militare e del controllo sulle materie prime da parte di Edoardo III per incorporare nei propri territori l'industria tessile fiamminga e, dall'altro, della spontanea esternalizzazione della produzione tessile da parte di Firenze e di altre città-stato capitalistiche in risposta a indicazioni di mercato e ad agitazioni operaie. Come tale, questa prima espansione dell'industria inglese fu un fattore e un'espressione di una crescente differenziazione strutturale tra organizzazioni territorialiste, che tesero a specializzarsi nella produzione, e organizzazioni capitalistiche, che tesero a specializzarsi nell'alta finanza; per quanto riguarda il commercio, esso veniva intrapreso da ciascun tipo di organizzazione a seconda dei suoi rapporti con le altre due attività. Non tutta la produzione fu tuttavia esternalizzata dalle organizzazioni capitalistiche o si trovava nel raggio d'azione delle organizzazioni territorialiste; né l'effettiva espansione della produzione all'interno dei domini delle organizzazioni territorialiste ridusse la loro dipendenza dall'assistenza delle organizzazioni capitalistiche.

A questo proposito è particolarmente significativo il fatto che le città-stato conservarono quelle industrie divenute maggiormente redditizie nella congiuntura della fine del XIV secolo e degli inizi del XV, vale a dire l'industria dei metalli e quella degli armamenti, che continuarono ad avere il proprio centro a Milano, e le industrie di generi di lusso, che si svilupparono in diverse città-stato. L'isolamento dell'Inghilterra era ancora tale da impedirle di competere efficacemente in queste industrie più redditizie, non solo con l'Italia del Nord, ma persino con altre regioni dell'economia-mondo europea come le Fiandre e la Germania meridionale. L'Inghilterra si stava dunque specializzando nelle industrie

meno redditizie. Quel che è peggio, per trasformare i prodotti dell'industria tessile negli armamenti e negli altri approvvigionamenti necessari a combattere la guerra sempre più commercializzata con la Francia, i gruppi dominanti inglesi furono costretti a rivolgersi ai mercanti banchieri italiani, che si appropriavano, sotto forma di profitti commerciali o finanziari, di una quota non trascurabile del valore di mercato della produzione primaria e secondaria inglese.

Alla fine del XV secolo e agli inizi del XVI, la ripresa del commercio della lana nell'economia-mondo europea e il consolidamento del potere reale in Inghilterra diedero nuovo impulso al commercio e all'industria inglesi (Cipolla, 1900, pp. 276-296; Nef, 1968, pp. 10-12, 71-73 e 87-88). Ma alla vigilia dell'espansione finanziaria della fine del XVI secolo, dal punto di vista industriale l'Inghilterra si trovava ancora «in una stato di isolamento rispetto all'Italia, alla Spagna, ai Paesi Bassi, agli stati meridionali della Germania, e persino rispetto alla Francia. Gli inglesi non avevano pressoché nulla da insegnare agli stranieri in fatto di conoscenza della meccanica, eccetto che per la produzione di stagno e la manifattura del peltro» (Nef, 1934, p. 23).

Il rovesciamento di questa posizione nella seconda metà del XVI secolo è ciò che induce Nef a scegliere l'era elisabettiana come il vero punto di svolta nell'ascesa dell'industrialismo britannico. Ma se ci concentriamo sull'ascesa dell'industrialismo non *in quanto tale*, ma come strumento dell'accumulazione di capitale, il recupero e il sorpasso operato dall'Inghilterra ai danni degli altri paesi nell'estrazione del carbone, nella metallurgia e in altre industrie su larga scala, non costituiscono la tendenza realmente significativa emersa nell'era elisabettiana. In sé, questa tendenza fu una riaffermazione sotto nuove forme dello stesso modello già emerso nella precedente espansione finanziaria dell'economia-mondo europea, cioè il modello attraverso il quale l'Inghilterra rilevò attività a basso valore aggiunto specializzandosi in esse, mentre i principali centri dell'accumulazione di capitale si riservarono attività ad alto valore aggiunto e in esse si specializzarono. Ma questo non esaurisce ciò che accadde nell'era elisabettiana. L'aspetto più significativo dell'industrialismo inglese in questo periodo fu che esso stava cominciando a rilevare attività ad alto valore aggiunto; si trattava, come nella precedente espansione finanziaria, delle industrie dei generi di lusso e degli armamenti.

Il timore di disordini sociali rese Elisabetta ancor meno propensa dei Tudor, suoi predecessori, a concedere un sostegno incondizionato a un processo di espansione industriale che già di per sé possedeva un notevole slancio grazie alle dotazioni naturali dell'Inghilterra (inclusi vasti giacimenti di carbone) e a un costante afflusso di imprenditori e forza-lavoro olandesi, francesi e tedeschi, che cercavano rifugio a causa degli scontri religiosi in corso sul continente o che erano semplicemente alla ricerca di un investimento redditizio. Semmai, la sua principale preoccupazione fu di limitare l'espansione e di ridurne al minimo gli effetti socialmente disgreganti. Lo Statute of Artificiers del 1563, che estese l'ordinamento delle corporazioni di mestieri all'intero paese e limitò efficacemente l'espansione dell'industria tessile alle città, fu il principale strumento di questa azione. Oltre alle industrie dei generi di lusso, come la seta, il vetro, o la manifattura della carta di qualità superiore, le uniche industrie che vennero attivamente favorite furono quelle legate agli armamenti, con il risultato che, quando il regno di Elisabetta ebbe termine, i cannoni prodotti in Inghilterra erano richiesti in tutta Europa (Hill, 1977, pp. 63 e 71-75; Nef, 1934, p. 9).

Questo tipo di politica industriale fu di gran lunga più ragionevole di quanto critici e storici siano stati in seguito disposti a riconoscere. Innanzitutto, come ha sostenuto Polanyi (1974, pp. 50-52) con specifico riferimento alla spinta regolamentatrice di questo periodo, un rallentamento nel *ritmo* del cambiamento può essere il modo migliore per far sì che esso proceda *in una certa direzione* senza causare degenerazioni sociali che arrecherebbero caos invece che cambiamento. Aspetto altrettanto importante per ciò che qui ci interessa, il nuovo indirizzo dell'espansione industriale dall'industria tessile a quelle dei generi di lusso e degli armamenti indica che Elisabetta e i suoi consiglieri avevano una percezione dei rapporti che legano, in un'economia-mondo capitalistica, l'espansione industriale

all’espansione della ricchezza e del potere nazionali più esatta di quella di molti dei nostri contemporanei. Questo perché in un’economia-mondo capitalistica l’espansione industriale si traduce in una espansione della ricchezza e del potere nazionali solo se associata a un progresso nelle attività ad alto valore aggiunto. Questo progresso deve inoltre essere tale da consentire al capitale di accumularsi più velocemente negli stati che si stanno industrializzando che non negli stati rivali, e di riprodurre nei primi strutture sociali a sostegno della sua valorizzazione.

L’espansione delle industrie inglesi durante la guerra «anglo-francese» dei cento anni non portò a una tale svolta. I problemi della bilancia dei pagamenti inglese si aggravarono, la soggezione inglese al capitale straniero aumentò, le truppe inglesi furono cacciate dalla Francia, e lo stato inglese sprofondò nel caos. L’espansione delle industrie inglesi nel secolo successivo allo scioglimento dei monasteri, al contrario, registrò significative incursioni in industrie ad alto valore aggiunto. Ma queste incursioni non furono sufficienti affinché il capitale si accumulasse in Inghilterra più velocemente che negli stati rivali – in particolare le neonate Province Unite – o, ancora, riproducesse una struttura sociale di sostegno. Fu pertanto necessario un altro secolo prima che l’unione nazionale di capitalismo e territorialismo avviata con Elisabetta iniziasse la sua irresistibile ascesa al dominio mondiale.

La dialettica di capitalismo e territorialismo (II)

Il lungo periodo di gestazione che separa la ristrutturazione e la riorganizzazione dello stato inglese della fine del XVI secolo e la sua successiva ascesa a una posizione di dominio nell'economia-mondo europea fu dovuto soprattutto al fatto che nella sintesi di capitalismo e territorialismo ideata da Gresham ed Elisabetta mancava ancora un ingrediente essenziale: la supremazia commerciale mondiale. Durante tutto il XVII secolo essa rimase prerogativa del capitalismo olandese. E fino a che la situazione fu questa, l'espansione industriale e la stabilità monetaria, per quanto significative, non furono sufficienti a consentire all'Inghilterra di assumere la guida dei processi sistemici di accumulazione di capitale invece che esserne al servizio. Proprio come l'espansione industriale di Venezia in questo stesso periodo fu associata alla subordinazione della vecchia città-stato al regime di accumulazione genovese in declino, così l'espansione industriale dell'Inghilterra fu associata alla subordinazione del neonato stato-nazione inglese all'emergente regime olandese.

Tale subordinazione è illustrata, meglio che da ogni altra cosa, dall'esito della controversia commerciale che scoppiò nel primo decennio del XVII secolo, quando il governo inglese vietò le esportazioni di tessuti non tinti. L'obiettivo di questo divieto era quello di costringere i produttori inglesi a concludere il processo di lavorazione in patria, allo scopo di incrementare il valore aggiunto della produzione tessile inglese e di liberare il commercio dell'Inghilterra dai vincoli imposti alla sua espansione dall'intermediazione commerciale olandese. Come spiega Jonathan Israel (1989, p. 177) «la superiorità olandese nella tintura e nella "rifinitura" […] non fu semplicemente un mezzo per dirottare una buona parte dei profitti della produzione inglese (la maggior parte dei benefici che spettavano a coloro che erano impegnati nel processo di rifinitura e di distribuzione), ma anche un mezzo per insidiare il commercio inglese con il Baltico in generale».

Secondo Barry Supple (1959, p. 34), il divieto inglese fu un «azzardo enorme» che per di più fallì completamente (Wallerstein, 1982, p. 57). Poco dopo, infatti, l'Olanda reagì proibendo ogni importazione nelle Province Unite di tessuti stranieri tinti e rifiniti. L'effetto sull'Inghilterra fu devastante.

> Il crollo delle esportazioni di tessuti inglesi verso le province olandesi, e verso buona parte del loro entroterra tedesco, poté essere solo parzialmente compensato dall'incremento nelle vendite di tessuti finiti nel Baltico. L'inevitabile conseguenza fu una recessione paralizzante, assieme a grandi difficoltà interne. Nel 1616, con l'aggravarsi delle recessione, i ministri di Giacomo I erano sul punto di arrendersi (Israel, 1989, p. 119),

Essi capitolarono di fatto l'anno seguente, dopo aver tentato invano di persuadere gli Stati generali a revocare il divieto all'importazione dei tessuti finiti inglesi. Il tentativo di migliorare la propria posizione nella gerarchia del valore aggiunto della produzione tessile e di aggirare l'*entrepôt* olandese, dunque, fallì, e l'economia inglese entrò in una lunga depressione che aumentò l'instabilità politica interna e le tensioni sociali. Come vedremo fra poco, la causa principale di questa instabilità e di queste tensioni era in realtà un'altra. Ma il loro sviluppo catastrofico, anche se emancipatorio, nei decenni centrali del secolo fu profondamente condizionato dalla perdurante supremazia del capitalismo mercantile su quello industriale nell'economia-mondo capitalistica europea nel suo insieme.

Il capitale olandese poté impadronirsi dei profitti dell'abilità tecnica inglese non grazie alla sua superiorità nella produttività industriale in quanto tale, ma grazie alla sua centralità nell'intermediazione commerciale mondiale. La superiorità olandese nella tintura e nella «rifinitura», che svolse un ruolo così determinante in questa controversia, era essa stessa principalmente un riflesso del ruolo di Amsterdam come principale *entrepôt* del commercio mondiale.

Per i ricchi traffici e per le industrie finali dalle quali essi dipendevano,

> l'accumulo di scorte di merci da tutto il mondo in un magazzino centrale […] fu un fattore di decisiva importanza. Era difficile sfidare la superiorità olandese nella tintura, nel candeggio, nella smerigliatura e nella rifinitura, dal momento che erano proprio gli olandesi a disporre delle scorte di stoffe tinte, di prodotti chimici, delle sostanze e delle materie prime rare dalle quali dipendevano tutti questi processi. Vi era dunque un alto grado di interdipendenza tra il commercio olandese in merci di grande valore e l'industria olandese, che si rafforzavano continuamente a vicenda (Israel, 1989, p. 410).

In questo rapporto di sostegno reciproco, la supremazia commerciale mondiale olandese costituiva l'ingrediente decisivo. Fu relativamente semplice per i produttori inglesi portare a termine la lavorazione dei propri tessuti con capacità tecniche sufficienti per poter essere poi in condizione di venderli direttamente e a prezzi competitivi nei mercati del Baltico. Ma quando, alla resa dei conti, i loro tessuti finiti furono esclusi dall'*entrepôt* commerciale olandese, le capacità tecniche e la competitività nella produzione non furono di alcun aiuto. Al contrario, finché Amsterdam rimase il principale *entrepôt* del commercio mondiale – vale a dire il luogo in cui i prodotti provenienti dal Baltico, dal Mediterraneo, dall'Atlantico e dall'Oceano Indiano si incontravano e venivano scambiati – fu relativamente semplice per i mercanti e i produttori olandesi acquisire l'abilità tecnica e la competitività economica in qualsiasi attività industriale fosse cruciale per la riproduzione su scala più ampia della propria supremazia commerciale. Ma non appena il ruolo di Amsterdam come centro del commercio mondiale cominciò a essere sfidato con successo dall'emergere di *entrepôt* rivali – come accadde all'inizio del XVIII secolo – la supremazia industriale olandese, per quanto grande, declinò con la stessa velocità alla quale era emersa.

L'Inghilterra fu la principale protagonista e la vincitrice finale della lotta per allontanare i traffici da Amsterdam. I semi di questo successo furono sparsi nell'epoca elisabettiana. Ma i frutti poterono essere raccolti solo dopo l'emergere di condizioni interne e sistemiche appropriate.

Sul fronte interno, il principale problema lasciato in eredità da Elisabetta era la fragilità dell'incorporazione delle isole britanniche in una singola organizzazione territoriale. Ciò pregiudicò notevolmente le capacità della monarchia inglese sotto gli Stuart di perseguire con la necessaria determinazione gli interessi delle classi commerciali inglesi in un periodo in cui i conflitti tra gli stati si andavano intensificando rapidamente. I contrasti tra il re e il parlamento a proposito dell'imposizione fiscale e dell'uso delle risorse giunsero a maturazione sotto l'impatto dell'invasione militare dell'Inghilterra da parte degli scozzesi e della rivolta cattolica in Irlanda.

> La lotta per il controllo di quell'esercito inglese che era ora indispensabile apprestare per reprimere l'insurrezione irlandese, condusse re e parlamento alla guerra civile. L'assolutismo inglese fu messo in crisi dal particolarismo aristocratico e dalla disperazione dei clan periferici: forze che, storicamente, aveva dietro le spalle. Ma, al centro, esso fu abbattuto da una città capitalista, da una *gentry* ormai dedita ai commerci, da un artigianato e da un ceto di contadini agiati (*yeomanry*) composti di comuni cittadini: forze che spingevano oltre i suoi limiti (Anderson, 1980, pp. 131-132).

Anderson osserva che le stravaganze della politica estera inglese indebolirono sin dal principio il dominio degli Stuart (Anderson, 1980, p. 129). Tuttavia, queste stravaganze non erano dovute solo ai limiti soggettivi delle successive amministrazioni di corte in un contesto interno spaccato e sempre più turbolento. Esse furono dovute anche alla difficoltà oggettiva di identificare l'interesse nazionale dell'Inghilterra in un'epoca di transizione nell'economia-mondo da un sistema di dominio e di accumulazione a un altro. Era ancora l'impero spagnolo in declino il principale avversario dell'Inghilterra? O lo erano invece l'Olanda e la Francia, che rivaleggiavano con l'Inghilterra per appropriarsi delle spoglie dell'impero iberico? Nei due decenni che precedettero la guerra civile inglese, fu pressoché impossibile decidere se l'interesse nazionale dell'Inghilterra fosse meglio servito da un'alleanza con i rivali per annientare il potere iberico, o dal lasciarli da soli a sostenere i costi di quest'impresa, e cercare invece dei vantaggi nella lotta futura mediante mezzi diplomatici o di altro genere.

Quando la guerra civile inglese ebbe completato il processo di formazione dello stato-nazione

lasciato incompiuto da Elisabetta I, la neutralizzazione del potere iberico e l'istituzione del Sistema di Vestfalia avevano eliminato tutte le difficoltà oggettive nell'identificazione dell'interesse nazionale dell'Inghilterra. L'amara esperienza della controversia commerciale con l'Olanda nel primo decennio del Seicento non era andata persa nella memoria collettiva delle classi commerciali che avevano assunto posizioni di rilievo in seguito ai sovvertimenti rivoluzionari degli anni quaranta. E non appena le condizioni interne lo resero possibile, queste classi si affrettarono a sfidare la supremazia commerciale olandese.

> Nel 1651 l'ambasciatore veneziano aveva riferito che i «mercanti e il commercio stanno facendo notevoli progressi, in quanto governo e commercio sono gestiti dalle stesse persone». Questi dominatori in un primo tempo offersero all'Olanda di associarsi a loro, in termini che avrebbero dato ai mercanti inglesi il commercio con l'impero olandese e trasferito il commercio di transito da Amsterdam a Londra. Quando il governo olandese […] rifiutò, venne dichiarata la guerra. […] Le guerre olandesi (1652-74) ruppero il predominio dell'Olanda sul commercio di schiavi e tabacco, zucchero, pellami e merluzzo, e posero le fondamenta per l'instaurazione del potere territoriale inglese sull'India. Anche il commercio inglese con la Cina risale a questi anni. […] [e nel] 1655 la conquista della Giamaica fornì le basi per il commercio di schiavi sul quale i mercanti inglesi si arricchirono (Hill, 1977, pp. 174-175).

Nell'opera di costruzione di un impero commerciale inglese, il dispiegamento di mezzi militari fu integrato e completato dal dispiegamento di mezzi diplomatici e contrattuali. La protezione dei portoghesi dagli olandesi e il sostegno alla loro indipendenza dalla Spagna prepararono il terreno per l'alleanza anglo-portoghese, che a tempo debito avrebbe trasformato il Portogallo e il suo impero in un protettorato inglese *de facto*. Il matrimonio di Carlo II con Caterina di Braganza – senza dubbio una condizione della sua restaurazione – consentì l'acquisizione da parte dell'Inghilterra di nuovi importanti possedimenti e legami. «Con Caterina si conquistò il mercato di Bombay, il commercio diretto con l'Africa occidentale portoghese (di schiavi) e con il Brasile (zucchero, oro e – parzialmente – riesportazioni), come pure Tangeri, prima base inglese nel Mediterraneo» (Hill, 1977, p. 182).

Furono così gettate le fondamenta di quell'«impero di avamposti» dal quale scaturì l'«espansione continentale interna» dei due secoli successivi (Knowles, 1928, pp. 9-15) e l'incorporazione nell'economia-mondo capitalistica imperniata sulla Gran Bretagna del continente americano, dell'India, dell'Australia e dell'Africa. Sul breve periodo, tuttavia, il vantaggio più importante conseguito dagli inglesi fu quello che derivò loro dal subentrare agli olandesi nel cosiddetto commercio triangolare atlantico, che divenne presto per l'Inghilterra quello che il commercio del Levante era stato per Venezia e il commercio baltico per l'Olanda: il suo «commercio madre».

Come ha sostenuto Eric Williams (1971) in uno studio ormai classico, il circuito del commercio attraverso cui 1) i manufatti inglesi venivano scambiati con gli schiavi africani, 2) gli schiavi africani venivano scambiati con i prodotti tropicali americani, e 3) i prodotti tropicali americani venivano scambiati con i manufatti inglesi, incrementò in una congiuntura decisiva la domanda effettiva e le risorse di capitale necessarie al decollo della «rivoluzione industriale» inglese. Sebbene il commercio triangolare atlantico fornisse in effetti ai manufatti inglesi uno degli sbocchi maggiormente protetti e in più rapida espansione (Davis, 1954; 1962), il suo più importante e caratteristico contributo all'espansione delle reti commerciali, di accumulazione e di potere dell'Inghilterra fu quello di favorire il trasferimento del commercio di transito europeo da Amsterdam alle città portuali inglesi. Ancora una volta, il commercio di transito e tutti i vantaggi che esso comportava – inclusa la competitività industriale – seguirono al controllo degli approvvigionamenti maggiormente strategici del commercio mondiale. E proprio come alla fine del XVI secolo il controllo sugli approvvigionamenti di grano e di scorte navali del Baltico aveva portato il commercio di transito in Olanda, così agli inizi del XVIII secolo il controllo sugli approvvigionamenti provenienti dall'Atlantico di tabacco, zucchero, cotone, oro e, soprattutto, degli schiavi che ne producevano la maggior parte, fu decisivo nel dirottare il commercio da Amsterdam ai depositi inglesi.

Vi è tuttavia una differenza essenziale tra l'istituzione della supremazia commerciale olandese alla fine del XVI secolo e quella della supremazia commerciale inglese agli inizi del XVIII secolo. Mentre la prima era basata su una rigida adesione a una logica di potere capitalistica (espressa dalla formula D-T-D'), la seconda era basata su una sintesi armoniosa della logica di potere territorialista (T-D-T') con quella capitalistica. È questa differenza che, più di ogni altra cosa, spiega perché, storicamente, le istituzioni governative e imprenditoriali inglesi si trovarono in condizione di poter spingere i processi sistemici di accumulazione del capitale molto più in là di quanto avessero fatto, o fossero mai stati in grado di fare i loro predecessori olandesi.

Sin dal principio, l'impero commerciale olandese si formò e si ampliò grazie all'investimento in acquisizioni territoriali estremamente selettive e parsimoniose dei profitti che derivavano dal commercio baltico e dalla pressione fiscale rovesciata imposta alla Spagna imperiale mediante la pirateria e la corsa. La conquista e l'incorporazione di territori nei domini dello stato olandese e delle sue compagnie privilegiate furono limitate a ciò che era assolutamente essenziale alla vantaggiosa espansione delle imprese olandesi. Grazie a questa strategia di potere, gli olandesi ricavarono dal vasto impero territoriale iberico dapprima una piccola e sicura patria nei Paesi Bassi – un'«isola fortificata», come Braudel ha definito le Province Unite (1981-82, vol. III, p. 192) – e in seguito un impero estremamente redditizio di avamposti commerciali che si estendeva attraverso tutto l'Oceano Atlantico e quello Indiano.

Il principale vantaggio di questa strategia risiedeva nella sua flessibilità. Essa mantenne i gruppi dominanti delle Province Unite liberi dalla responsabilità, dalle preoccupazioni e dagli impegni comportati dall'acquisizione, dal governo e dalla protezione di vasti territori e popolazioni, e assicurò loro un costante flusso monetario che poteva essere utilizzato nelle attività maggiormente redditizie in ogni particolare momento o luogo. Il rovescio di questa libertà di azione e di questo superiore comando sul capitale mobile era naturalmente la dipendenza dall'imprenditorialità e dal lavoro dei paesi stranieri dotati di superiori risorse territoriali e demografiche.

Commentando il fallimento delle grandi imprese olandesi nel Nuovo Mondo rispetto ai successi conseguiti nell'Oceano Indiano, Braudel (1981-82, vol. III,
p. 223) riferisce la malevola affermazione di un francese secondo cui i leader delle Province Unite avevano «considerato le fatiche straordinarie e le notevoli spese che gli spagnoli erano stati costretti ad affrontare per instaurare il loro commercio e il loro potere in paesi fino ad allora sconosciuti; e avevano deciso di fare soltanto lo stretto indispensabile per imprese del genere» – in altre parole, aggiunge Braudel, essi preferirono di gran lunga «cercare paesi da sfruttare, non da popolare e sviluppare». L'affermazione è malevola poiché la colonizzazione di regioni appropriate era esplicitamente prevista dallo statuto della Compagnia Olandese delle Indie Occidentali (WIC) del 1621. Controllata dalla componente territorialista invece che da quella capitalista del blocco olandese dominante – cioè dal «partito» degli orangisti, calvinisti, zelandesi e olandesi del Sud stabilitisi al Nord, invece che dall'élite dei mercanti di Amsterdam che controllava la VOC (Wallerstein, 1982, p. 64) – la WIC fu presto coinvolta in sforzi che miravano a conquistare tutto il Brasile, o almeno parti di esso. Anche la WIC, tuttavia, mostrò scarsa pazienza nell'impresa brasiliana. Quando i suoi costi aumentarono fino a superare i profitti commerciali, la Compagnia abbandonò la conquista territoriale e la colonizzazione nelle Americhe in favore di una maggiore specializzazione nell'intermediazione mercantile (Boxer, 1965, p. 49).

In seguito a questo fallimento, nel 1674 la WIC venne riorganizzata come impresa dedita al commercio di schiavi con redditizie attività secondarie costituite dal commercio di contrabbando con l'America spagnola e dalla produzione di zucchero nel Suriname. Questa combinazione ricondusse gli olandesi a svolgere il ruolo a loro più congeniale di intermediari che esternalizzavano quanto più possibile i costi di produzione, concentrandosi allo stesso tempo sull'acquisizione di un controllo

esclusivo sugli approvvigionamenti maggiormente strategici del commercio di lunga distanza. Proprio come le spezie pregiate erano gli approvvigionamenti maggiormente strategici del commercio baltico, così gli schiavi africani lo erano per il commercio atlantico. Razionalizzando le procedure seguite in precedenza dai portoghesi nell'approvvigionamento, nel trasporto e nella commercializzazione degli schiavi africani, la WIC raggiunse una posizione d'avanguardia nel commercio triangolare atlantico (Emmer, 1981; Postma, 1990).

Come abbiamo osservato in precedenza, tuttavia, fu l'impresa inglese e non quella olandese che alla fine beneficiò maggiormente di questo infame traffico commerciale. Nell'Atlantico, come nell'Oceano Indiano, gli olandesi avevano rimpiazzato gli iberici. Ma al contrario di quanto avvenne nell'Oceano Indiano, dove alla Compagnia inglese delle Indie Orientali fu necessario più di un secolo per oscurare il predominio della VOC e ancor di più per escluderla dagli affari, il controllo olandese sugli approvvigionamenti chiave del commercio atlantico non fu mai saldo e per gli inglesi fu relativamente semplice prendere il posto degli olandesi non appena le circostanze interne e sistemiche lo resero possibile.

Questo diverso rendimento dell'impresa olandese rispetto a quella inglese nell'Oceano Indiano e in quello Atlantico era strettamente collegato a una differenza cruciale tra le due zone di espansione commerciale. Braudel (1981-82,
vol. III, p. 517) ha osservato che la disinvoltura con la quale il capitalismo mercantile europeo fu in grado di mantenere l'assedio ai mercati dell'Estremo Oriente e, «servendosi delle loro forze, manovrarli a proprio vantaggio», fu dovuta al fatto che questi mercati già «formavano una serie di economie coerenti, legate da un'economia-mondo efficace». La riflessione di Braudel ricorda quella di Max Weber (1993, p. 215), secondo cui intraprendere un'espansione commerciale in regioni di antica civiltà con una economia monetaria ricca e ben sviluppata, come nel caso delle Indie Orientali, era cosa del tutto diversa dal farlo in terre scarsamente popolate dove lo sviluppo di un'economia monetaria era a malapena cominciato, come nel caso delle Americhe.

Probabilmente ben consapevole di questa differenza, la classe capitalistica olandese si concentrò sull'Oceano Indiano invece che sull'Atlantico individuandovi l'arena più adatta per replicare le fortune raggiunte nel Baltico, e in tal modo rafforzare ed estendere il ruolo di Amsterdam come principale deposito del commercio e della finanza mondiali. Come è noto, l'azzardo rese molto bene. Lo straordinario e immediato successo con cui gli olandesi assunsero l'iniziativa nel riorganizzare il sistema commerciale dell'Oceano Indiano, con l'obiettivo di ottenere e rafforzare il controllo sull'offerta di spezie fini, centralizzò ad Amsterdam un traffico che nel XVI secolo era ancora conteso da diversi depositi: Anversa, Venezia, Lisbona e Siviglia. Cosa ancora più importante, quel successo rese i titoli della VOC la «blue chip» che più di ogni altra contribuì alle fortune della Borsa di Amsterdam. La riproduzione allargata del capitalismo olandese era dunque basata sulla vitalità dei mercati asiatici. Ma lo era anche sulla determinazione unilaterale con la quale la classe capitalistica olandese, grazie alla VOC, fece uso di quella vitalità per volgere i mercati asiatici a proprio vantaggio.

La WIC era un'impresa di diverso tipo. Essa fu avviata quasi venti anni dopo la VOC più con l'obiettivo di attaccare il potere, il prestigio e i guadagni della Spagna e del Portogallo, che per portare dividendi ai propri azionisti. Inizialmente, essa ebbe successo su entrambi i fronti. Dunque, quando nel 1628 Piet Heyn catturò la flotta che trasportava l'argento messicano, la WIC fu in grado di dichiarare uno dei pochissimi dividendi eccezionali della sua storia (Boxer, 1965, p. 49). Ma non appena la guerra sul mare si trasformò in una guerra terrestre che mirava alla conquista di vasti territori portoghesi in Brasile, la Compagnia si trovò in difficoltà. Avendo riottenuto l'indipendenza dalla Spagna, i portoghesi riconquistarono i propri territori brasiliani, mentre l'aumento dei costi della colonizzazione e della guerra terrestre, che arrivarono a superare i profitti commerciali della WIC, indebolì irrimediabilmente la posizione economica e finanziaria della Compagnia. In occasione della riorganizzazione nel 1674, la

WIC fu dotata di una struttura più simile a quella della VOC; ma, malgrado questa riorganizzazione, non giunse mai neppure vicina a ripeterne i successi (Boxer, 1957).

Le difficoltà incontrate dagli olandesi nel replicare con la WIC nell'Atlantico i successi ottenuti con la VOC nell'Oceano Indiano sono sintomatiche dei limiti imposti all'espansione commerciale olandese dalla stessa razionalità capitalistica. Nelle circostanze del tempo, la razionalità capitalistica nella formazione dello stato implicava una inesorabile subordinazione dell'espansione territoriale al conseguimento di un guadagno monetario. La rigida adesione a questo principio aveva fatto le fortune degli olandesi sia nel commercio baltico che in quello nell'Oceano Indiano. Ma aveva anche posto un insormontabile limite spazio-temporale all'espansione di quelle fortune. Questo limite consisteva nella ristretta base territoriale e demografica del potere olandese.

Per tutta la prima metà del XVII secolo, una ristretta base territoriale e demografica non costituì affatto un problema per l'espansione commerciale olandese. Un superiore controllo sul capitale mobile poteva essere agevolmente trasformato nei mezzi di protezione (quali fortificazioni e armamenti) e nella manodopera necessari ad acquisire e mantenere il controllo su una base territoriale interna di piccole dimensioni. In questo mercato europeo della forza-lavoro militare, che godeva di una libertà mai conosciuta in precedenza e mai più eguagliata in futuro, l'ottima reputazione degli olandesi come datori di lavoro solvibili garantiva loro un'offerta di lavoro praticamente illimitata. Pertanto, delle 132 compagnie che nel 1600 costituivano l'esercito «olandese», solo 17 erano in realtà olandesi; le altre erano inglesi, francesi, scozzesi, vallone e tedesche (Gush, 1975, p. 106).

Nell'industria interna e nelle attività collaterali l'offerta di lavoro non solo era illimitata, ma era un bene pressoché libero. La conquista e il sacco di Anversa da parte delle truppe spagnole nel 1585, la sostituzione di Anversa da parte di Amsterdam come fulcro del commercio mondiale e la trasformazione dei territori che stavano per diventare le Province Unite in un rifugio sicuro, furono le principali cause di una massiccia migrazione di commercianti e artigiani dalla zona meridionale dei Paesi Bassi verso quella settentrionale. Di conseguenza, la popolazione di Amsterdam aumentò dai 30000 abitanti del 1585 ai 105000 del 1622 e l'industria tessile di Anversa fu trasferita quasi in blocco a Leida (Taylor, 1992, pp. 11-18; Boxer, 1965, p. 19; Israel, 1989, pp. 28 e 36).

Poiché il fabbisogno militare e industriale interno di forza-lavoro era abbondantemente soddisfatto dalla manodopera proveniente dai paesi e dai territori vicini, il lavoro olandese potè essere mobilitato in iniziative all'estero. In ciascun anno tra il 1598 e il 1605, gli olandesi inviarono in media 25 navi in Africa occidentale, 20 in Brasile, 10 nelle Indie orientali e 150 nei Caraibi. E tra il 1605 e il 1609 furono gettate le fondamenta dell'impero commerciale della VOC nell'Oceano Indiano mediante l'istituzione di colonie, industrie e porti commerciali (Parker, 1977, p. 249).

Nel corso della tregua del 1609-21 nella guerra con la Spagna, gli olandesi consolidarono ulteriormente la propria supremazia navale nell'Oceano Atlantico e in quello Indiano. E quando le ostilità con la Spagna ripresero, il perdurare della guerra dei trent'anni permise agli olandesi di fare affidamento sugli alleati svedesi, francesi e tedeschi per neutralizzare la forza militare terrestre spagnola; in tal modo essi poterono seguitare a concentrarsi sulla guerra marittima, conformemente alla massima «guerra terrestre consuma, guerra di mare nutre» (Dehio, 1988, p. 71).

La cattura nel 1628, da parte della WIC, della flotta che trasportava l'argento messicano assestò un colpo definitivo al già teso rapporto tra genovesi e iberici e lasciò gli olandesi unici arbitri dell'alta finanza europea. La dipendenza iberica dalle reti commerciali controllate dagli olandesi (una caratteristica durevole anche se discontinua dell'ottantennale conflitto tra olandesi e spagnoli) divenne più grande che mai. Nel 1640, le navi olandesi trasportavano i tre quarti delle merci distribuite nei porti spagnoli, e nel 1647 o nel 1648, forse ancor prima della pace di Münster, la maggior parte dell'argento spagnolo (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 152).

Il trionfo della logica di potere capitalistica olandese su quella territorialistica della Spagna non

avrebbe potuto essere più completa. Tuttavia fu proprio in questo momento di trionfo che la logica vincente cominciò a mostrare i suoi limiti. Difatti, non appena il suo trionfo fu istituzionalizzato dai trattati di Vestfalia, le energie e le risorse degli stati territorialisti furono liberate dal precedente reciproco impegno in Europa e poterono essere impiegate per sfidare la supremazia commerciale e navale degli olandesi. E proprio come nella fase precedente di lotta gli olandesi avevano efficacemente mobilitato il loro superiore controllo sul capitale mobile per neutralizzare la supremazia territoriale iberica, così ora gli inglesi, i francesi e gli stessi iberici furono più liberi che mai di mobilitare il proprio superiore dominio sulla terra e sul lavoro per minare la supremazia commerciale olandese.

Questa supremazia era più vulnerabile nell'Atlantico, dove, a differenza che nell'Oceano Indiano, non poteva essere riprodotta grazie al semplice controllo dei porti commerciali. Nel commercio atlantico il controllo sulle zone di produzione era importante almeno quanto quello sui porti commerciali; e per stabilirlo e conservarlo il controllo sulle zone di produzione, il controllo sul lavoro eccedente contava più di quello sui capitali eccedenti. L'ampia offerta di maschi giovani e non sposati, ancora disponibili a quel tempo nelle Province Unite – un'offerta che comprendeva tedeschi, francesi, scandinavi e baltici – fu per la maggior parte assorbita dalla marina militare, dalla marina mercantile e dalla VOC. Quelli rimasti erano troppo pochi perché gli olandesi potessero competere efficacemente con l'*indenture system* inglese dei contratti d'apprendistato e con il sistema francese degli *engagé* nel colonizzare le zone di produzione atlantiche. Né l'Olanda era dilaniata da quel genere di violente dispute religiose e politiche che, alla metà del XVII secolo, stavano provocando il trasferimento spontaneo o forzato da una parte all'altra dell'Atlantico di parti non trascurabili della popolazione inglese e di quella francese (Emmer, 1991, p. 25).

La stessa rigida adesione alla logica di potere capitalistica che aveva prodotto il trionfo olandese sul territorialismo iberico impediva ora agli olandesi di competere efficacemente nella lotta per la supremazia commerciale nell'Atlantico. Il fallimento dell'avventura in Brasile era stato un presagio di sventure ancora più grandi. La peggiore di tutte giunse con i Navigation Acts del 1651 e del 1660, grazie ai quali il parlamento inglese rafforzò il proprio controllo sulle colonie inglesi e conferì alla flotta inglese il monopolio del commercio con queste ultime. Nelle guerre anglo-olandesi che seguirono, gli olandesi riaffermarono la propria superiorità sui mari, ma non poterono impedire che gli inglesi imponessero i Navigation Acts e edificassero in tal modo un proprio impero commerciale in concorrenza con quello olandese.

Certo, la fine della supremazia commerciale olandese era ancora di là da venire. I maggiori saggi di profitto erano ancora realizzati nel commercio asiatico, e l'erosione della centralità di Amsterdam come *entrepôt* commerciale e finanziario era appena all'inizio. Ma la ruota stava girando. In misura sempre maggiore, i più alti *saggi* di profitto realizzati dalla VOC nel commercio di spezie nell'Oceano Indiano, il cui volume era basso, erano più che compensati dalla maggiore *massa* di profitto realizzata dall'iniziativa inglese in settori di attività ad alto volume, non solo nel commercio atlantico, ma anche in quello di pezze di tessuto dell'India orientale (Arrighi, Barr e Hisaeda, 1993).

Quel che per gli olandesi fu ancor peggio, che fosse o meno vantaggiosa, che fosse inglese, francese o iberica, l'espansione del commercio atlantico ad alto volume e degli insediamenti e della colonizzazione che la accompagnarono cominciò a rendere manifesta la latente scarsità di lavoro che minacciava la vitalità dell'iniziativa olandese. Negli anni successivi al trattato di Utrecht il numero dei marinai olandesi disponibili a prestare servizio nella marina militare e nei viaggi oceanici cominciò a diminuire. Non si trattava di un caso. Nel corso della guerra di successione spagnola, il trattato di Lord Methuen (1703) aveva concesso all'Inghilterra un accesso privilegiato al mercato interno e ai mercati coloniali portoghesi e agli approvvigionamenti in rapida espansione di oro brasiliano, e il trattato di Utrecht (1713) le aveva garantito il controllo esclusivo sul commercio degli schiavi con l'America spagnola. L'età d'oro dell'espansione atlantica inglese era cominciata; e quando gli altri stati

territorialisti si sforzarono di tenere il passo dell'Inghilterra, la richiesta europea di marinai cominciò a superare l'offerta.

I circa trent'anni di pace tra le grandi potenze europee che seguirono la fine della guerra di successione spagnola mitigarono in parte la conseguente scarsità di manodopera, soprattutto per gli olandesi, coinvolti solo marginalmente nell'espansione del commercio e della colonizzazione atlantici. Ma quando, intorno al 1740, la lotta tra gli stati europei si intensificò improvvisamente, la scarsità divenne acuta, soprattutto per gli olandesi, che disponevano di una base demografica interna e coloniale limitata. Come ebbe a lamentare Stavorinus,

> fin dall'anno 1740, le numerose guerre navali, il ragguardevole aumento del commercio e della navigazione, in particolare in molti paesi dove in precedenza si era prestata poca attenzione a questi obiettivi, e l'esigenza vasta e costante di capaci marinai, per le navi da guerra come per le navi mercantili, ne hanno pertanto considerevolmente ridotto l'offerta; nel nostro paese, dove si era soliti in precedenza disporre di una grande abbondanza di marinai, ora è con grande difficoltà e alti costi che ciascun vascello può dotarsi del numero appropriato di mani abili che lo governino (citato in Boxer, 1965, p. 109).

Persino la VOC fu colpita da questa acuta scarsità di marinai. Nel XVII secolo, i suoi successi commerciali avevano attratto un grande flusso di immigranti olandesi verso le Indie Orientali (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 232). Ma negli anni quaranta del XVIII secolo, la generale e manifesta scarsità di marinai ebbe ripercussioni negative sulla VOC, così come su tutti i settori dell'impero commerciale olandese. «Ho timore nel dire come stanno le cose» scrisse il governatore della VOC, il generale Baron van Imhoff, nel 1744 «poiché c'è da vergognarsene. […] Manca tutto; navi robuste, uomini, ufficiali. Uno dei principali fulcri del potere dei Paesi Bassi, dunque, vacilla» (Boxer, 1965, p. 108).

Il 1740 è naturalmente l'anno che, seguendo Braudel, abbiamo scelto come il momento in cui la fase di espansione materiale (D-M) dell'economia-mondo capitalistica imperniata sugli olandesi si trasformò in una fase di espansione finanziaria (M-D'). Anche se fu solo in questo periodo che la fuga dei capitali eccedenti olandesi dall'investimento in patria verso l'Inghilterra divenne massiccia, il trasferimento aveva già avuto inizio circa trent'anni prima, alla fine della guerra di successione spagnola. La guerra aveva mostrato senza ombra di dubbio che l'ascesa del potere navale inglese e del potere terrestre francese avevano creato condizioni tali per cui gli olandesi non disponevano di alcun margine concorrenziale nel conflitto di potere europeo. La concorrenza che oppose la potenza inglese e quella francese lasciò gli olandesi con un abbondante spazio di manovra per conservare la propria indipendenza politica e la propria libertà di azione economica, ma si tradusse anche in una notevole dilatazione dei costi di protezione e del debito pubblico.

Al termine della guerra di successione spagnola il debito pubblico della repubblica olandese era superiore di quasi cinque volte al suo ammontare nel 1688 (Boxer, 1965, p. 118). Il debito insoluto della Provincia di Olanda era cresciuto di 6-8 volte rispetto agli anni quaranta. E poiché nel frattempo gli introiti fiscali erano al massimo raddoppiati, la Provincia si stava rapidamente avvicinando a una condizione di collasso finanziario. I costi comportati dalla difesa simultanea di una frontiera terrestre e di una frontiera sul mare erano diventati proibitivi per il piccolo stato olandese (Riley, 1980, p. 77; Brewer, 1989, p. 33).

Allo stesso tempo, la guerra di successione spagnola aveva ulteriormente accentuato il vantaggio competitivo degli inglesi nella lotta per la supremazia commerciale nell'Atlantico e per il controllo su una quota maggiore del commercio di transito. Non vi era nulla che il capitale olandese potesse fare per impedire agli inglesi di sfruttare a sue spese questo vantaggio concorrenziale. Ma poteva rivendicare, e si affrettò a farlo, il diritto a una parte dei redditi futuri generati dall'espansione commerciale e territoriale inglese, investendo nel debito pubblico inglese e in quote del capitale delle compagnie inglesi.

La tendenza del capitale olandese a spostare le proprie puntate dagli investimenti olandesi a quelli

inglesi fu rafforzata dal rapporto dinastico istituitosi fra l'Inghilterra e le Province Unite nel 1689 con l'ascesa al trono inglese di Guglielmo d'Orange. Sotto Guglielmo III i rapporti anglo-olandesi erano diventati più stretti e più amichevoli di quanto non fossero stati da lunghissimo tempo. Cosa altrettanto importante, la tradizione della «moneta stabile» avviata con Elisabetta fu riaffermata in un periodo di inflazione sfrenata, e ai creditori privati fu concesso il controllo della gestione del debito pubblico mediante la loro incorporazione nella Banca d'Inghilterra pressoché nello stesso modo in cui ciò era avvenuto a Genova con la loro incorporazione nella Casa di San Giorgio; e il *silver standard* della sterlina inglese fu convertito *de facto* in una base aurea, traendo vantaggio dalla recente conquista di un accesso privilegiato ai rifornimenti di oro brasiliano.

Vi era poco altro che un creditore potesse chiedere. E fu così che nel primo decennio del XVIII secolo i capitali eccedenti olandesi cominciarono affannosamente ad abbandonare la superaffollata «nave» olandese e a salire su quella inglese, nella speranza di un passaggio gratuito verso il commercio e la colonizzazione atlantica in via di espansione. Già nel 1737 si riteneva che gli olandesi detenessero addirittura 10 milioni di sterline del debito pubblico inglese, più di un quinto del totale, e un ammontare sufficientemente grande da far temere al governo inglese che un'eventuale riduzione del saggio di interesse sul debito pubblico potesse provocare una fuga dei capitali olandesi, con conseguenze disastrose per le finanze inglesi (Boxer, 1965, p. 110; Wilson, 1966, p. 71). A quel tempo, tuttavia, la concorrenzialità degli olandesi stava rapidamente declinando anche nelle sfere nelle quali era stata più solida, come ebbero a lamentare Stavorinus e l'amministratore generale della VOC, Baron van Imhoff. Più che mai, gli investimenti in azioni e titoli di stato inglesi costituivano la migliore scommessa per i capitali eccedenti olandesi. E questo perché i rendimenti degli investimenti in titoli olandesi erano inferiori, e gli investimenti in titoli di altri stati (inclusa la Francia) erano assai più rischiosi. Lungi dall'essere dirottato lontano, pressappoco dopo il 1740 il flusso di capitali olandesi verso l'Inghilterra sperimentò all'improvviso un netto incremento. Nel 1758 si riteneva che gli investitori olandesi detenessero addirittura un terzo delle azioni della Banca d'Inghilterra, della Compagnia Inglese delle Indie Orientali e della South Sea Company. Nel 1762 un banchiere di Rotterdam bene informato stimava che gli olandesi possedessero un quarto del debito inglese, che a quel tempo ammontava a 12 milioni di sterline (Boxer, 1965, p. 110; Carter, 1975).

Il momento di massima espansione degli investimenti olandesi in titoli inglesi si ebbe durante la guerra dei sette anni del 1756-63. Siccome questa guerra costituì un punto di svolta decisivo nella lotta per la supremazia commerciale mondiale tra Inghilterra e Francia, vi è una parte di verità nella tesi di Charles Wilson (1966, p. 71), secondo cui senza il contributo del capitale olandese la vittoria finale dell'Inghilterra sulla Francia avrebbe potuto essere più difficile di quanto non fu in realtà. Eppure, sostanzialmente gli olandesi si limitarono ad assistere al completamento di un lungo processo storico che essi non avevano iniziato e che non potevano arrestare, come pure avrebbero potuto desiderare in considerazione del fatto che la vittoria inglese avrebbe poi comportato il proprio declino dai vertici dell'economia-mondo capitalistica.

Come abbiamo osservato, le origini immediate di questo lungo processo storico risiedono nella formazione, nella seconda metà del XVI secolo, di un nuovo genere di organizzazione governativa e imprenditoriale. Era lo stato-nazione inglese, ristrutturato dall'alleanza tra i mercanti banchieri inglesi – che nella prima metà del secolo erano stati una componente subordinata dell'insieme «cosmopolita» di nazioni che regolavano il sistema monetario e commerciale europeo da Anversa e da altri mercati del continente – ed Elisabetta – che alla metà del secolo aveva ereditato un governo mandato in rovina dai vani tentativi da parte della dinastia Tudor di restituire all'Inghilterra una posizione di rilievo nella politica europea. Questa alleanza fu una delle diverse combinazioni di capitalismo e territorialismo che scaturirono dall'obsolescenza delle città-stato come principali centri dell'accumulazione di capitale dell'economia-mondo europea e dall'incessante concorrenza tra gli stati per il controllo del capitale

mobile.

Durante tutto il XVI secolo, le più importanti e potenti tra queste combinazioni furono le vaghe alleanze tra le «nazioni» capitalistiche e gli stati territorialisti, alleanze che caratterizzarono sia il blocco genovese-iberico che quello fiorentino-francese. Verso la fine del secolo, tuttavia, il loro potere fu progressivamente indebolito dalla loro reciproca concorrenza e ostilità, così come dall'emergere di blocchi nazionali più coesi e agili costituiti in opposizione antagonistica al dominio finanziario e politico del complesso genovese-iberico. Il blocco olandese e quello inglese erano, tra questi, i più importanti. Sebbene fossero entrambi formati dall'unione di una componente capitalista e di una territorialista, la struttura e l'orientamento dello stato olandese erano di gran lunga più capitalistici di quelli dello stato inglese, che pure furono sin dal principio, e rimasero nel XVII e nel XVIII secolo, di gran lunga più capitalistici di quelli di qualsiasi altro stato territorialista d'Europa.

Nel XVII secolo, la struttura e l'orientamento più rigorosamente capitalistici dello stato olandese diedero alla capitale olandese un decisivo vantaggio concorrenziale nella lotta per l'appropriazione delle spoglie dell'impero territoriale iberico in via di disintegrazione. Ma non appena gli stessi stati territorialisti seguirono il percorso di sviluppo olandese, dotandosi di una struttura e un orientamento maggiormente capitalistici e condividendo la loro sorte nell'espansione commerciale all'estero, come fecero a partire dalla fine del XVII secolo, la struttura eccessivamente agile dello stato olandese si trasformò da netto vantaggio concorrenziale in ostacolo insormontabile. Nella lotta per la supremazia commerciale mondiale che seguì, il vantaggio concorrenziale fu trasferito agli stati territorialisti che stavano internalizzando il capitalismo. Fu a questo punto che lo stato inglese, che aveva spinto il processo di internalizzazione più avanti di qualsiasi altro stato territorialista, e aveva reindirizzato ma non perduto le proprie inclinazioni territorialiste, ebbe la meglio.

Cain e Hopkins (1980, p. 471) hanno messo in evidenza che il saccheggio perpetrato dalla Compagnia delle Indie Orientali dopo la sua vittoria militare a Plassey nel 1757 «non avviò la rivoluzione industriale [come sostengono alcuni], ma aiutò la Gran Bretagna a ricomprare dagli olandesi il proprio debito pubblico». La nostra analisi suffraga pienamente questa tesi, ma vi aggiunge un altro tassello.

Plassey non poteva avviare, e di fatto non avviò, la «rivoluzione industriale» per la semplice ragione che ciò che va sotto quel nome fu il terzo e conclusivo momento di un processo storico che aveva avuto inizio secoli prima. Tutti e tre i momenti di questo processo storico furono, in Inghilterra, periodi di rapida espansione industriale – almeno in base agli standard delle epoche in questione – e di espansione finanziaria nell'economia-mondo capitalistica nel suo insieme. Il primo momento fu costituito dalla rapida espansione dell'industria tessile inglese durante l'espansione finanziaria a guida fiorentina della fine del XIV secolo e degli inizi del XV; il secondo momento fu costituito dalla rapida espansione delle industrie metallurgiche inglesi durante l'espansione finanziaria a guida genovese della fine del XVI secolo e degli inizi del XVII e il terzo momento – la cosiddetta rivoluzione industriale – fu costituito dalla rapida espansione dell'industria tessile e di quella metallurgica inglesi durante l'espansione finanziaria a guida olandese del XVIII secolo.

Nef ha sottolineato che in questo terzo momento fu fatto uso di un repertorio di tecniche industriali e imprenditoriali messe a punto nel secondo momento; e con tutta probabilità lo stesso si potrebbe dire del secondo momento rispetto al primo. Tuttavia, la nostra tesi è che i principali legami storici tra i tre momenti dell'espansione industriale inglese furono sistemici più che locali. Vale a dire che ciascun momento dell'espansione industriale in Inghilterra fu parte integrante di un'espansione, ristrutturazione e riorganizzazione finanziaria in corso nell'economia-mondo capitalistica, di cui l'Inghilterra fece parte sin dall'inizio. I periodi di espansione finanziaria furono invariabilmente momenti di intensificazione delle pressioni concorrenziali sulle istituzioni governative e imprenditoriali del sistema commerciale e di accumulazione europeo. Sottoposta a queste pressioni, la produzione agricolo-industriale declinò in

alcuni luoghi e aumentò in altri, principalmente in risposta ai rispettivi svantaggi e vantaggi posizionali nella mutevole struttura dell'economia-mondo. E in tutte e tre le espansioni finanziarie, i «doni» della storia e della geografia resero l'Inghilterra un luogo particolarmente adatto per un genere o l'altro di espansione industriale.

I gruppi dominanti inglesi non furono destinatari passivi di questi doni e dei periodici scatti dell'espansione industriale che li accompagnavano. Distruggendo con la forza l'industria tessile fiamminga, Edoardo III diede un grande impulso all'espansione della produzione tessile inglese nel corso della prima espansione finanziaria, nel tentativo di migliorare la posizione dell'Inghilterra nella gerarchia del valore aggiunto dell'economia-mondo europea. Elisabetta I cercò di raggiungere lo stesso obiettivo, ma rallentando l'espansione delle industrie tessili e favorendo quella delle industrie degli armamenti e dei generi di lusso. Tuttavia, né la politica espansiva di Edoardo, né la politica selettivamente restrittiva di Elisabetta poterono far molto per superare la fondamentale subordinazione dell'industrialismo inglese, dapprima al capitalismo italiano e poi a quello olandese.

Ciò che alla fine consentì all'Inghilterra di superare questa subordinazione per divenire il nuovo guidatore e organizzatore dell'economia-mondo capitalistica non fu il nuovo scatto dell'espansione industriale decollata nel corso delle guerre napoleoniche, bensì il precedente trasferimento delle energie e delle risorse inglesi dall'industrialismo verso l'espansione commerciale e territoriale d'oltreoceano. La pausa centennale che l'espansione industriale inglese fece registrare dopo il 1640 (e che sconcerta Nef) fu in parte un riflesso della mutata congiuntura nell'economia-mondo europea dopo Vestfalia. Ma essa rifletteva anche la concentrazione delle energie e delle risorse dell'Inghilterra nell'impresa di trasferire il controllo sul commercio di transito dalle mani olandesi alle proprie, in modo da trasformare un importante ostacolo all'espansione della propria ricchezza e del proprio potere in un formidabile strumento di quella stessa espansione. Fino a che Amsterdam rimase il centro del commercio mondiale, fu facile per le imprese olandesi eccellere nelle industrie ad alto valore aggiunto, persino rispetto ai produttori degli stati maggiormente industrializzati come Venezia o l'Inghilterra. Ma quando l'Inghilterra – che già era lo stato più industrializzato dell'economia-mondo europea – si trasformò nel principale *entrepôt* del commercio mondiale, e su una scala mai conosciuta prima, la competitività delle imprese inglesi divenne insuperabile in una gamma assai più ampia di industrie di quanto non fosse mai avvenuto per le imprese olandesi.

Retrospettivamente, la decisione di Elisabetta I di investire il bottino conquistato a spese della Spagna per conseguire la stabilizzazione della sterlina e per varare compagnie per azioni dotate di privilegi allo scopo di favorire l'espansione commerciale e territoriale d'oltreoceano, parve una scelta particolarmente indovinata. Sebbene per circa un secolo il denaro così investito sembrasse a molti sprecato, in considerazione degli insuperabili svantaggi rispetto agli olandesi, nel XVIII secolo la lungimiranza di Elisabetta (o di Gresham) ebbe la sua verifica. La riaffermazione e il consolidamento, con Guglielmo III, della tradizione della moneta stabile avviata da Elisabetta fecero sì che i capitali eccedenti inglesi continuassero a essere investiti nel debito pubblico inglese e, inoltre, attrassero capitali dall'Olanda nei momenti maggiormente decisivi della lotta di potere tra gli stati. E quando l'onere degli interessi pagati agli investitori interni ed esteri sul bilancio e sulla bilancia dei pagamenti inglesi sembrò essere diventato eccessivo di fronte al rapido aumento dei costi di protezione, un frutto delle 42000 sterline di bottino investite da Elisabetta nella Levant Company – la Compagnia Inglese delle Indie Orientali – cominciò a generare entrate, sotto forma di saccheggi e tributi dall'India, che nessun altro investimento di dimensioni paragonabili, industriale o di altro genere, avrebbe mai potuto generare.

Risiede qui il vero significato storico del bottino di Plassey. Quando l'Inghilterra subentrò ad Amsterdam come principale *entrepôt* del commercio mondiale, le industrie inglesi cominciarono a generare disponibilità liquide superiori a quelle che erano in grado di riassorbire vantaggiosamente; non vi era dunque l'esigenza e neppure lo spazio per il bottino di Plassey nella loro prodigiosa espansione

della fine del XVIII secolo. Ma era nell'alta finanza britannica che vi era un gran bisogno e spazio in abbondanza per il bottino di Plassey e per il costante flusso di tributi imperiali dei quali esso costituì solo un anticipo. Rafforzando la posizione creditizia della Gran Bretagna in un frangente cruciale della lotta per il potere in Europa, e liberando inoltre la Gran Bretagna una volta per tutte dalla sua dipendenza dai capitali stranieri, i tributi imperiali provenienti dall'India e da altre fonti coloniali fecero in modo che il sogno di Gresham potesse realizzarsi. Lo stato e il capitale inglesi erano in grado di mostrare al mondo intero quale genere di forza ciascuno di essi traesse dall'appartenenza a un blocco nazionale coeso. Che le fondamenta principali del potere di questo blocco nazionale fossero imperiali è cosa che certo non avrebbe sorpreso né addolorato Gresham, e tanto meno Elisabetta I.

Quando, alla fine delle guerre napoleoniche, il ministro del commercio, Huskisson, affermò che la ricostituzione della base aurea sospesa durante le guerre avrebbe fatto della Gran Bretagna la Venezia del XIX secolo, egli fece ricorso a un simbolo insuperato di successo governativo e imprenditoriale. Sebbene la repubblica veneziana fosse stata cancellata di recente dalla mappa dell'Europa, la sua quasi millenaria storia di stabilità politica, sia in epoche favorevoli sia in periodi avversi, e di fusione armoniosa di ragioni governative e imprenditoriali, evocava ancora nelle menti dei contemporanei di Huskisson un'immagine di successo, allo stesso tempo nella formazione dello stato e nella creazione di ricchezza, a cui nessuna città-stato (certo non la caotica Genova) o stato-nazione (certo non la stravagante Spagna) poteva tener testa. Parlare di Genova o della Spagna, o anche del quasi-stato-nazione olandese come modelli che la Gran Bretagna avrebbe dovuto imitare nel secolo a venire sarebbe stata davvero una pessima pubblicità per le politiche propugnate dal Board of Trade.

Eppure, alla fine delle guerre napoleoniche lo stato e il capitale britannici avevano sviluppato caratteristiche che, accanto al lignaggio veneziano, tradivano resistenza al loro interno di lignaggi meno rispettabili, come quello di Genova e della Spagna del XVI secolo. Per più di un secolo la Banca d'Inghilterra aveva riprodotto le principali caratteristiche della Casa di San Giorgio. Ma fu soprattutto durante le guerre con la Francia, alla fine del XVIII secolo e agli inizi del XIX, che il lignaggio genovese-iberico acquistò risalto nelle strategie e nelle strutture delle istituzioni governative e imprenditoriali britanniche.

Da un lato, la tendenza della Gran Bretagna a «spendere nella guerra cifre sproporzionate rispetto al proprio gettito fiscale, così da introdurre nella lotta contro la Francia e i suoi alleati quel margine decisivo in termini di navi e di uomini» (Dickson, 1967, p. 9), significò che «la nazione fu ipotecata a una nuova classe sociale, i *rentiers*, i detentori dei titoli di stato, per una cifra annuale […] tre volte superiore alle entrate pubbliche prima delle guerre rivoluzionarie» (Jenks, 1938, p. 17). Questa massiccia subordinazione dello stato a interessi rigorosamente capitalistici rese la Gran Bretagna simile, assai più che a Venezia, a una combinazione di elementi spagnoli e genovesi. Cosa ancora più importante, la massiccia spesa in disavanzo del tempo di guerra, e la distribuzione geografica di questa spesa, dotò la City di una rete di connessioni imprenditoriali all'estero che ne fece l'erede della «nazione» cosmopolita genovese del XVI secolo.

La crescita dell'entità della ricchezza consolidata, da un lato, e il potere crescente esercitato dai flussi di denaro e di merci che si andavano concentrando sulla piazza di Londra a seguito di contratti e licenze lì stipulati, dall'altro, provocarono forti tensioni sulla disponibilità a breve delle risorse della Banca d'Inghilterra. L'incapacità di quest'ultima di far fronte alla situazione costrinse il governo britannico a «rivolgersi con maggior fiducia alle banche private e a quei mercanti londinesi che cominciarono a essere conosciuti come "mercanti banchieri"» (Jenks, 1938, p. 18). In particolare, questi mercanti banchieri divennero assolutamente decisivi nella gestione e nella regolamentazione delle spese di guerra inglesi.

> Quasi l'intero costo della guerra fu reperito all'estero. I proventi dei prestiti o delle imposte, che si trattasse di oro o di

> approvvigionamenti, andavano messi a disposizione della Gran Bretagna e dei suoi alleati sul campo di battaglia. Solo i mercanti, grazie ai loro corrispondenti esteri, erano nella condizione di predisporre questo servizio. Essi erano in grado di far fronte al pagamento di lavori nelle Fiandre, scambiando dollari messicani ottenuti in pagamento di carichi di tela di cotone spediti in Spagna. Erano in grado di assemblare abiti provenienti dallo Yorkshire, sciabole e moschetti di Sheffield, e cavalli dell'Irlanda, e inviarli a Trieste per un'eventuale operazione militare in Austria. E poiché tali mercanti desideravano stipulare contratti con i governi allo scopo di farsi affidare denaro perché desse più frutti, il loro aiuto nel raggiungere tale obiettivo era inestimabile. Con i banchieri essi costituivano dei «consorzi» per spuntare condizioni più favorevoli nella concessione di prestiti pubblici. Quando ciò riusciva, essi ne godevano gli interi vantaggi. […] I proventi dall'estero […] si univano a quelli realizzati all'interno. Entrambi crebbero con continuità e contemporaneamente all'aumento dei contratti e delle commissioni stipulati per soddisfare la richiesta di merci in un mercato nel quale la domanda «di guerra» era il fattore trainante. E ciò era strettamente connesso al flusso degli scambi, alla circolazione della carta moneta, e il tutto alla crescita e al declino della disponibilità di risorse monetarie (Jenks, 1938, pp. 18-19).

In questo brano vi è molto di *déjà vu*. I mercanti banchieri genovesi, le cui fiere consentirono a Filippo II di condurre le sue interminabili guerre nella seconda metà del XVI secolo, si sarebbero trovati del tutto a proprio agio nello spazio-di-flussi qui descritto da Leland Jenks. Anche sotto questo aspetto, la struttura delle imprese inglesi emersa dalle guerre napoleoniche somigliava assai più a quella delle imprese genovesi nel XVI secolo che a quella delle imprese veneziane in qualunque momento della loro storia.

Vi sono, ovviamente, importanti differenze tra lo spazio-di-flussi genovese del XVI secolo e quello britannico del XIX secolo, al di là delle dimensioni e delle complessità maggiori di quest'ultimo. Lo spazio genovese era «esterno», quello britannico «interno» alle reti imperiali di potere rispettivamente servite in pace e in guerra. Lo spazio genovese era esterno all'impero spagnolo: dapprima nelle fiere mobili di Bisenzone, e in seguito nelle fiere di Piacenza. Il centro dello spazio-di-flussi britannico, invece, era a Londra e coincideva con il centro dell'impero britannico. Questa differenza rifletteva il fatto che il regime genovese era basato su un rapporto di scambio politico tra due organizzazioni autonome: la «nazione» capitalista genovese e lo «stato» territorialista spagnolo. Il regime britannico era invece basato su un rapporto di scambio politico tra la City e il governo britannico, entrambi appartenenti allo stesso stato-nazione, il Regno Unito.

Una differenza è riscontrabile anche tra la funzione della rete d'affari cosmopolita genovese e quella della rete britannica: entrambe furono create al servizio della guerra. Ma mentre la rete genovese mantenne questo ruolo durante tutta la sua esistenza, la rete britannica passò al servizio della pace inglese dei cento anni.

Braudel sembra suggerire che la rete genovese avrebbe potuto fare lo stesso se le ambizioni imperiali della Spagna fossero state coronate da successo. È proprio questo che sembrano implicare due delle sue numerose domande retoriche:

> Ma supponiamo pure che Carlo V avesse trionfato, come gli auguravano i più illustri umanisti del suo tempo: forse che il capitalismo, già insediato nei luoghi decisivi dell'Europa in gestazione […] non sarebbe stato attratto dall'avventura? I genovesi non avrebbero dominato altrettanto bene il movimento delle fiere europee occupandosi delle finanze dell'«imperatore» Filippo II, anziché del re Filippo II? (Braudel, 1981-82, vol. III, p. 36).

Non sapremo mai quale concorso di circostanze storiche avrebbe potuto sospingere e sostenere l'autoespansione delle reti d'affari genovesi sotto una *pax hispanica* che non si verificò. Sappiamo tuttavia che nel XIX secolo il mutamento nella funzione delle analoghe reti britanniche, che dopo essere state al servizio della guerra passarono al servizio della pace, avvenne mediante una rilevante ristrutturazione delle loro operazioni. E sappiamo anche che, in questa ristrutturazione, il ruolo della Gran Bretagna come officina del mondo fu decisivo. Come riferisce Stanley Chapman (1984), l'ascesa dei Rothschild al ruolo di gruppo imprenditoriale dominante della City ebbe origine non nella City stessa grazie alla gestione delle finanze pubbliche britanniche, ma nel più dinamico distretto industriale inglese, grazie alla gestione dell'approvvigionamento dall'estero di fattori produttivi (in particolare cotone grezzo) e della vendita all'estero dei prodotti.

Lungi dall'essere in contraddizione l'una con l'altra, la funzione di «officina» e quella di *entrepôt* esercitate dalla Gran Bretagna nel XIX secolo costituirono aspetti opposti, e che si rafforzarono a vicenda, dello stesso processo di formazione del mercato mondiale. Questo processo, che è stato la fonte e la matrice della nostra epoca, costituirà l'argomento della sezione iniziale del quarto capitolo. Prima di proseguire, tuttavia, soffermiamoci a svelare la logica che sembra essere alla base del ricorrere dei cicli sistemici di accumulazione e della transizione da un ciclo all'altro.

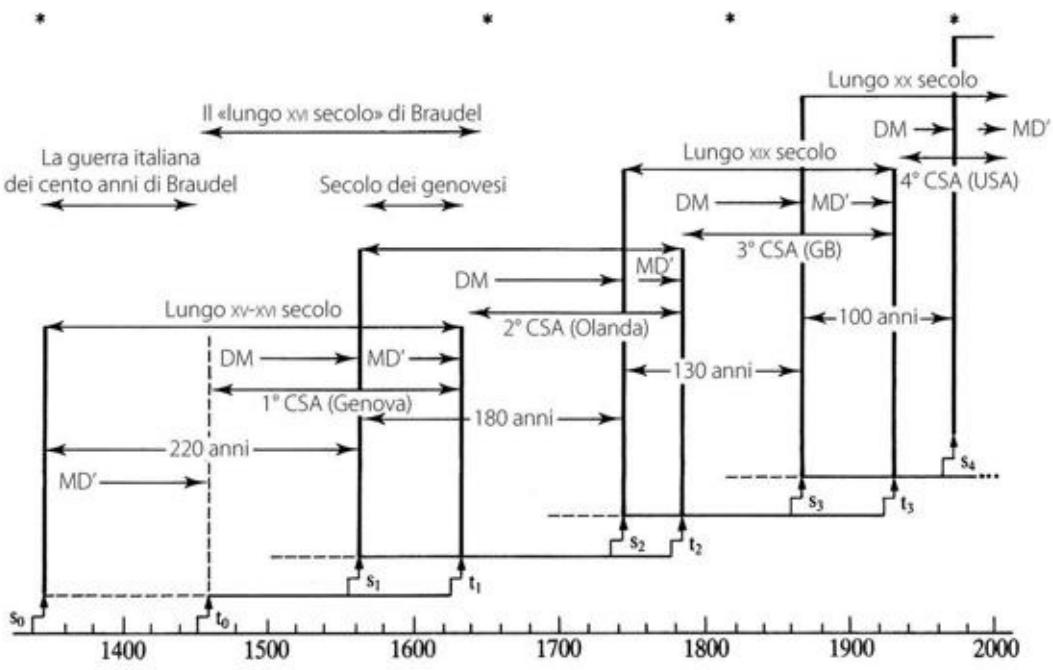
Riepilogo e prospetto

Joseph Schumpeter (1984) ha osservato che, per quanto riguarda lo sviluppo capitalistico, un secolo è un «breve periodo». A conti fatti, per quanto riguarda lo sviluppo dell'economia-mondo capitalistica, un secolo non costituisce neppure un «breve periodo». Così, Immanuel Wallerstein (1978; 1979a) ha preso in prestito l'idea di Braudel di un «lungo XVI secolo» (1450-1640) come unità di analisi appropriata per quello che, nel suo schema, è il primo stadio nella formazione dell'economia-mondo capitalistica. Eric Hobsbawm (1987, pp. 8-9) parla allo stesso modo di un «lungo XIX secolo» (1776-1914) come arco temporale appropriato per l'analisi di quello che egli considera lo stadio borghese-liberale (inglese) del capitalismo storico.

In modo analogo usiamo qui l'idea di un «lungo XX secolo» a indicare l'arco temporale appropriato per l'analisi dell'ascesa, della piena espansione e della sostituzione finale degli agenti e delle strutture del quarto ciclo sistemico di accumulazione (quello statunitense). In quanto tale, il lungo XX secolo non è niente altro che l'ultimo anello di una catena di stadi parzialmente sovrapposti, ciascuno contenuto da un lungo secolo, attraverso i quali l'economia-mondo capitalistica europea è giunta a incorporare l'intero globo in un denso sistema di scambi. Gli stadi, e i lunghi secoli che li contengono, si sovrappongono poiché, generalmente, l'agente e le strutture dell'accumulazione tipici di ciascuno stadio hanno conseguito la loro superiorità nell'economia-mondo capitalistica durante la fase di espansione finanziaria (M-D') dello stadio precedente. Da questo punto di vista, il quarto ciclo sistemico di accumulazione (quello statunitense) non costituisce un'eccezione. Il processo attraverso cui le istituzioni governative e imprenditoriali caratteristiche di questo ciclo e di questo stadio furono create era parte integrante del processo attraverso cui furono sostituite le istituzioni governative e imprenditoriali del ciclo e dello stadio precedenti (quello britannico) – una sostituzione che ebbe inizio durante la grande depressione del 1873-96 e la concomitante espansione finanziaria del regime britannico di accumulazione di capitale.

La figura 9 rende esplicito lo schema di datazione adottato nell'analisi dei primi tre cicli sistemici di accumulazione, e lo amplia per includere quella parte del quarto ciclo (il ciclo statunitense) realizzatasi fino a oggi. La principale caratteristica del profilo temporale del capitalismo storico qui delineato è la struttura analoga di tutti i lunghi secoli. Ciascuno di essi è composto da tre segmenti o periodi distinti:

1. un primo periodo di espansione finanziaria (che va da S_{n-1} a T_{n-1}), nel corso del quale il nuovo regime di accumulazione si sviluppa all'interno di quello precedente, e in cui tale sviluppo è un aspetto integrante della completa espansione e delle contraddizioni di quest'ultimo;
2. un periodo di consolidamento e di ulteriore sviluppo del nuovo regime di accumulazione (che va da T_{n-1} a S_n), nel corso del quale i suoi agenti dominanti promuovono, controllano e traggono profitto dall'espansione materiale dell'intera economia-mondo;
3. un secondo periodo di espansione finanziaria (che va da S_n a T_n), nel corso del quale le contraddizioni del regime di accumulazione pienamente sviluppatosi creano lo spazio e sono aggravate dall'emergere di regimi rivali e alternativi, uno dei quali, infine (cioè al tempo T_n), diverrà il nuovo regime dominante.



9. Secoli lunghi e cicli sistematici di accumulazione

Mutuando un'espressione di Gerhard Mensch (1979, p. 75), chiameremo l'inizio di ogni espansione finanziaria, e dunque di ciascun lungo secolo, «crisi *spia*» (s_1, s_2, s_3 e s_4 nella figura 9) del regime di accumulazione dominante. È infatti a questo punto che l'agente dominante dei processi sistemici di accumulazione comincia a spostare sempre più i propri capitali dal commercio e dalla produzione verso l'intermediazione e la speculazione finanziaria. Lo spostamento è l'espressione di una «crisi», nel senso che segna un «punto di svolta», un «momento cruciale di scelta», in cui l'agente dominante dei processi sistemici di accumulazione del capitale palesa, mediante lo spostamento, un giudizio negativo sulla possibilità di continuare a trarre profitto dal reinvestimento dei capitali eccedenti nell'espansione materiale dell'economia-mondo e, insieme, un giudizio positivo sulla possibilità di prolungare nel tempo e nello spazio la sua leadership/dominio grazie a una maggiore specializzazione nell'alta finanza. Questa crisi è la «spia» di una più profonda e fondamentale crisi sistemica, che lo spostamento verso l'alta finanza per il momento previene. In realtà, lo spostamento può fare molto più di questo: esso può trasformare, per chi lo promuove e lo organizza, la fine dell'espansione materiale in un «momento meraviglioso» di nuova ricchezza e di nuovo potere, come è avvenuto, in misura diversa e secondo modalità differenti, in tutti e quattro i cicli sistemici di accumulazione.

Tuttavia, per quanto meraviglioso possa essere questo momento per coloro che traggono maggiormente vantaggio dalla fine dell'espansione materiale dell'economia-mondo, esso non è mai stato l'espressione di una soluzione durevole della crisi sistemica sottostante. Al contrario, è sempre stato il preludio a un aggravamento della crisi e alla definitiva sostituzione del regime di accumulazione ancora dominante con uno nuovo. Definiamo «crisi *terminale*» (T_1, T_2, T_3 nella figura 9) del regime di accumulazione dominante l'evento o la sequenza di eventi che portano a questa sostituzione definitiva, e lo utilizziamo per i ndicare la fine del lungo secolo che comprende l'ascesa, la piena espansione e il crollo di quel regime.

Al pari di tutti i lunghi secoli che lo hanno preceduto, il lungo XX secolo è composto da tre segmenti distinti. Il primo ha inizio negli anni settanta del XIX secolo e arriva fino agli anni trenta del XX secolo, va cioè dalla crisi spia del regime di accumulazione britannico fino alla sua crisi terminale. Il secondo segmento va dalla crisi terminale del regime britannico alla crisi spia del regime statunitense, una crisi che possiamo collocare intorno al 1970 circa. Il terzo e ultimo segmento va dal 1970 fino alla crisi terminale del regime statunitense. Siccome, per quanto ci è dato di sapere, quest'ultima crisi non è

ancora avvenuta, analizzare questo segmento significa in realtà indagare sul presente e sul futuro come parte di un processo storico in corso che presenta sia elementi di novità sia di ripetizione rispetto alle fasi conclusive (M-D') di tutti i precedenti cicli sistemici di accumulazione.

Il nostro interesse principale in questa indagine storica sul presente e sul futuro sarà quello di fornire alcune risposte plausibili a due domande strettamente connesse:

1. Quali forze stanno affrettando la crisi terminale del regime di accumulazione statunitense, e tra quanto tempo possiamo attenderci che questa crisi avrà luogo e il lungo XX secolo si chiuderà?
2. Quali percorsi di sviluppo alternativi si apriranno all'economia-mondo capitalistica allorquando il lungo XX secolo sarà giunto al termine?

Nel cercare risposte plausibili a queste domande ci serviremo di una seconda caratteristica del profilo temporale raffigurato nella figura 9; l'accelerazione nel ritmo della storia del capitalismo a cui abbiamo già accennato nell'Introduzione. Sebbene tutti i lunghi secoli descritti nella figura 9 siano composti da tre segmenti analoghi, e la loro lunghezza sia sempre superiore a un secolo, nel corso del tempo essi si sono accorciati. Vale a dire che, procedendo dai primi agli ultimi stadi dello sviluppo del capitalismo, è stato necessario un tempo sempre minore affinché i regimi sistemici di accumulazione emergessero, si sviluppassero appieno e fossero sostituiti.

Disponiamo di due modi per misurare questo fenomeno. Il primo consiste nel misurare la durata stessa dei lunghi secoli. Ciò che definiamo lungo XV/XVI secolo comprende pressoché l'intera lunghezza del «lungo XVI secolo» braudeliano e wallersteiniano, *più* il secolo della guerra «italiana» dei cento anni e di quella «anglo-francese», durante le quali l'espansione finanziaria a guida fiorentina raggiunse il suo apogeo e si formarono le strategie e le strutture del futuro regime di accumulazione genovese. Esso va dunque dal grande crollo dei primi anni quaranta del Trecento alla fine del secolo dei genovesi circa 290 anni dopo.

È, questo, di un buon margine il più lungo dei tre interi lunghi secoli raffigurati nella figura 9. Il lungo XVII secolo, che va dalla crisi spia del regime genovese intorno al 1560 fino alla crisi terminale del regime olandese negli anni ottanta del XVIII secolo, è lungo solo 220 anni circa. E il lungo XIX secolo, che va dalla crisi spia del regime olandese intorno al 1740 fino alla crisi terminale del regime britannico nei primi anni trenta del XX secolo è ancora più breve: «solo» 190 anni.

Un altro modo per stimare l'accelerazione nel ritmo della storia del capitalismo consiste nel mettere a confronto i periodi che separano le successive crisi spia. Questo metodo ha due vantaggi. In primo luogo, la datazione delle crisi spia è assai meno arbitraria di quella delle crisi terminali. Queste ultime hanno luogo in periodi di dualismo di potere e di turbolenza nell'alta finanza. Non è facile scegliere, tra le successive crisi che segnano la transizione da un regime a un altro, la «vera» crisi terminale del regime in declino. Le crisi spia, invece, hanno luogo in periodi di governo relativamente stabile dell'economia-mondo capitalistica, e in quanto tali sono più facili da identificare. Una misurazione che comprenda solo le crisi spia è dunque più attendibile di una che comprenda sia le crisi spia che le crisi terminali.

Inoltre, confrontando i periodi che separano le successive crisi spia, evitiamo di conteggiare due volte le fasi di espansione finanziaria e ci è possibile ricavare un'ulteriore considerazione. Poiché il lungo XX secolo non è ancora terminato, la storia del capitalismo comprende finora solo *tre* lunghi secoli. Ma siccome la crisi spia del regime di accumulazione statunitense è già avvenuta, abbiamo *quattro* crisi spia a indicare periodi di crisi. Questi periodi misurano il tempo che è stato necessario ai successivi regimi di accumulazione per divenire dominanti dopo la crisi spia del precedente regime, e per raggiungere i limiti delle proprie capacità di continuare a trarre vantaggio dall'espansione materiale dell'economia-mondo. Come possiamo osservare dalla figura 9, questo tempo si è ridotto costantemente, dai 220 anni

circa del regime genovese, ai 180 anni circa del regime olandese, ai 130 anni circa del regime britannico, ai circa 100 anni del regime statunitense.

Mentre il tempo impiegato dai successivi regimi di accumulazione per divenire dominanti e conseguire la loro maturità è andato diminuendo, le dimensioni e la complessità organizzativa degli agenti dominanti di questi successivi regimi sono invece aumentate. È possibile distinguere con maggior chiarezza quest'ultima tendenza concentrando l'attenzione sui «contenitori del potere» (vale a dire sugli stati) che hanno ospitato i «quartieri generali» degli agenti capitalistici dominanti dei successivi regimi: la Repubblica di Genova, le Province Unite, il Regno Unito e gli Stati Uniti.

All'epoca dell'ascesa e della piena espansione del regime di accumulazione genovese, la Repubblica di Genova era una città-stato di piccole dimensioni, con un'organizzazione semplice e dotata di fatto di uno scarso potere. Profondamente divisa dal punto di vista sociale e scarsamente affidabile dal punto di vista militare, in base alla maggior parte dei criteri essa era uno stato debole rispetto a tutte le grandi potenze del tempo, inclusa l'antica rivale Venezia, ancora nel novero delle maggiori potenze. Tuttavia, grazie alle sue vaste reti commerciali e finanziarie, la classe capitalistica genovese, organizzata in una «nazione» cosmopolita, era in grado di trattare alla pari con i più potenti governanti territorialisti d'Europa, e di trasformare la spietata concorrenza per il capitale mobile tra di essi in un potente motore della valorizzazione del proprio capitale.

All'epoca dell'ascesa e della piena espansione del regime di accumulazione olandese, le Province Unite costituivano un genere di organizzazione ibrida, che combinava alcune delle caratteristiche delle città-stato che stavano scomparendo e alcune delle caratteristiche degli stati-nazione emergenti. Di dimensioni e di complessità assai maggiori rispetto alla Repubblica genovese, le Province Unite «contenevano» un potere sufficiente a conquistare l'indipendenza dalla Spagna imperiale, a ricavare dall'impero navale e territoriale di quest'ultima un impero estremamente redditizio di avamposti commerciali e a tenere a bada la sfida militare navale inglese e quella terrestre da parte della Francia. Il maggior potere dello stato olandese rispetto a quello genovese permise alla sua classe capitalistica di fare quello che i genovesi avevano già fatto – trasformare la concorrenza tra gli stati per il capitale mobile in un motore per la valorizzazione del proprio capitale – senza tuttavia dover «acquistare» protezione dagli stati territorialisti, come era invece accaduto ai genovesi.

All'epoca dell'ascesa e della piena espansione del regime di accumulazione britannico, la Gran Bretagna non solo era uno stato-nazione pienamente sviluppato e, come tale, un'organizzazione più vasta e più complessa di quanto le Province Unite fossero mai state; in più esso si accingeva a conquistare un impero commerciale e territoriale di dimensioni mondiali, che avrebbe dato ai suoi gruppi dominanti e alla sua classe capitalistica un controllo senza precedenti sulle risorse umane e naturali del mondo. Ciò permise alla classe capitalistica britannica di fare quello che gli olandesi erano già stati in grado di fare: volgere a proprio vantaggio la concorrenza tra gli stati per il capitale mobile e «produrre» tutta la protezione richiesta dalla valorizzazione del proprio capitale, senza tuttavia dover dipendere da organizzazioni territorialiste straniere e spesso ostili per procurarsi la maggior parte della produzione agricolo-industriale su cui si basava la redditività delle proprie attività commerciali.

Infine, all'epoca dell'ascesa e della piena espansione del regime di accumulazione statunitense, gli Stati Uniti erano già qualcosa di più di uno stato-nazione pienamente sviluppato. Erano un complesso militare-industriale di dimensioni continentali, dotato di un potere sufficiente a garantire a un gran numero di governi subordinati e alleati un'efficace protezione, e a rendere credibili le minacce di strangolamento economico o di annientamento militare rivolte a governi ostili in qualsiasi parte del mondo. Assieme alle dimensioni, all'insularità e alla ricchezza naturale del suo territorio, questo potere permise alla classe capitalistica statunitense di «internalizzare» non solo i costi di protezione e di produzione, come aveva già fatto la classe capitalistica britannica, ma anche i costi di transazione, vale a dire i mercati da cui dipendeva la valorizzazione del suo capitale.

Questo costante aumento delle dimensioni, della complessità e del potere degli agenti dominanti della storia del capitalismo è in parte oscurato da un'altra caratteristica della sequenza temporale delineata nella figura 9. Si tratta del duplice movimento – in avanti e all'indietro allo stesso tempo – che ha caratterizzato la sequenza di sviluppo dei cicli sistemici di accumulazione. Come è stato messo in evidenza nell'analisi dei primi tre cicli, ciascun passo in avanti nel processo di internalizzazione dei costi a opera di un nuovo regime di accumulazione ha comportato la rinascita di strategie e di strutture governative e imprenditoriali già superate dal regime precedente.

Dunque, l'internalizzazione dei costi di protezione a opera del regime olandese, rispetto al regime genovese, avvenne mediante la rinascita delle strategie e delle strutture del capitalismo monopolistico di stato veneziano già rimpiazzate dal regime genovese. In modo analogo, l'internalizzazione dei costi di produzione operata dal regime britannico, rispetto al regime olandese, avvenne mediante la rinascita in forme nuove, più ampie e più complesse, delle strategie e delle strutture del capitalismo cosmopolita genovese e del territorialismo globale iberico, la cui combinazione era stata superata dal regime olandese. Come è stato anticipato nel primo capitolo, e come verrà discusso ulteriormente nel quarto capitolo, lo stesso modello si è riproposto in occasione dell'ascesa e della piena espansione del regime statunitense, che internalizzò i costi di transazione riportando in auge in forme nuove, più ampie e più complesse, le strategie e le strutture del capitalismo manageriale olandese già superate dal regime britannico.

Questa periodica rinascita di strategie e di strutture di accumulazione precedentemente superate genera un movimento di tipo oscillatorio tra strutture organizzative «cosmopolitico-imperiali» e strutture «managerial-nazionali», le prime caratteristiche dei regimi «estensivi», come quello genovese e quello britannico, le seconde dei regimi «intensivi», come quello olandese e quello statunitense. Il regime «cosmopolita-imperiale» genovese e quello britannico erano regimi estensivi, nel senso che a essi va attribuita la responsabilità della maggior parte dell'espansione geografica dell'economia-mondo capitalistica. Durante il regime genovese il mondo fu «scoperto», sotto quello britannico fu «conquistato».

I regimi «managerial-nazionali» olandese e statunitense, al contrario, erano intensivi, nel senso che sono stati responsabili del consolidamento geografico piuttosto che dell'espansione dell'economia-mondo capitalistica. Durante il regime olandese, la «scoperta» del mondo, che ebbe come principali protagonisti gli iberici, alleati dei genovesi, fu consolidata in un sistema di depositi commerciali e di compagnie per azioni dotate di privilegi con centro ad Amsterdam. E durante il regime statunitense la «conquista» del mondo, operata principalmente dagli stessi inglesi, fu consolidata in un sistema di mercati nazionali e di grandi imprese transnazionali che aveva il proprio centro negli Stati Uniti.

Questa alternanza di regimi intensivi ed estensivi rende ovviamente confusa la percezione della sottostante e fondamentale tendenza di lungo termine verso l'aumento delle dimensioni, della complessità e del potere degli agenti dominanti dei processi sistemici di accumulazione del capitale. Quando il pendolo oscilla in direzione dei regimi estensivi, come nella transizione dal regime olandese a quello britannico, la tendenza sottostante ne viene esaltata. E quando oscilla in direzione dei regimi intensivi, come nelle transizioni dal regime genovese a quello olandese e dal regime britannico a quello statunitense, la tendenza sottostante appare meno significativa di quanto non sia stata in realtà.

Nondimeno, se verifichiamo queste oscillazioni mettendo a confronto i due regimi intensivi e i due regimi estensivi – quello genovese con quello britannico, e quello olandese con quello statunitense – la tendenza sottostante diviene inequivocabile. Lo sviluppo del capitalismo storico come sistema mondiale si è basato sulla formazione di blocchi di organizzazioni governative e imprenditoriali cosmopolitico-imperiali o managerial-nazionali sempre più potenti, dotati della possibilità di estendere (o approfondire) la portata funzionale e spaziale dell'economia-mondo capitalistica. Eppure, quanto più questi blocchi divennero potenti, tanto più breve fu il ciclo di vita dei regimi di accumulazione a cui essi

avevano dato origine – tanto più breve, cioè, fu il tempo necessario perché questi regimi emergessero dalla crisi del precedente regime dominante, divenissero essi stessi dominanti e raggiungessero i loro limiti, come è segnalato dall'inizio di una nuova espansione finanziaria. Nel caso del regime britannico questo periodo fu di 130 anni, ossia più breve di circa il 40 per cento rispetto al regime genovese; nel caso del regime statunitense fu di 100 anni, ossia più breve di circa il 45 per cento rispetto al regime olandese.

Questo modello di sviluppo capitalistico, per mezzo del quale un incremento del potere dei regimi di accumulazione è associato a una riduzione della loro durata, richiama alla mente la tesi di Marx secondo cui «[i]l *vero limite* della produzione capitalistica è *il capitale stesso*», e secondo cui la produzione capitalistica supera continuamente questi limiti immanenti «unicamente con dei mezzi che la pongono di fronte agli stessi limiti su scala nuova e più alta» (Marx, 1978, libro terzo, pp. 350-351; corsivo nell'originale).

> La contraddizione, esposta in termini generali, consiste in questo: la produzione capitalistica racchiude una tendenza verso lo sviluppo assoluto delle forze produttive, indipendentemente […] dalle condizioni sociali nelle quali essa funziona; ma nello stesso tempo tale produzione ha come scopo la conservazione del valore-capitale esistente e la sua massima valorizzazione (vale a dire l'accrescimento accelerato di questo valore). […] [I]l capitale e la sua autovalorizzazione appaiono come punto di partenza e punto di arrivo, come motivo e scopo della produzione; che la produzione è solo produzione per il *capitale*, e non al contrario. […] Il mezzo – lo sviluppo incondizionato delle forze produttive sociali – viene permanentemente in conflitto con il fine ristretto, la valorizzazione del capitale esistente. Se il modo di produzione capitalistico è quindi un mezzo storico per lo sviluppo della forza produttiva materiale e la creazione di un corrispondente mercato mondiale, è al tempo stesso la contraddizione costante tra questo suo compito storico e i rapporti di produzione sociali che gli corrispondono (Marx, 1978, libro terzo, pp. 350-351).

In effetti, questa contraddizione tra la valorizzazione del capitale, da un lato, e lo sviluppo delle forze materiali di produzione e di un corrispondente mercato mondiale, dall'altro, può essere riformulata in termini ancor più generali. Il capitalismo storico in quanto sistema mondiale di accumulazione divenne un «modo di produzione» – vale a dire internalizzò i costi di produzione – solo nel suo terzo stadio di sviluppo (quello britannico). Eppure, il principio secondo cui il vero limite dello sviluppo capitalistico è il capitale stesso, e la valorizzazione del capitale esistente è in tensione costante, ed entra periodicamente in palese contraddizione, con l'espansione materiale dell'economia-mondo e con la creazione di un corrispondente mercato mondiale – tutto questo era già all'opera nei primi due stadi di sviluppo, nonostante il perdurare dell'esternalizzazione della produzione agricolo-industriale da parte degli agenti dominanti dell'accumulazione di capitale su scala mondiale.

In entrambi gli stadi, il perseguimento del profitto come un fine in sé, da parte di un particolare agente capitalistico, costituì il punto di partenza e quello conclusivo dell'espansione materiale dell'economia-mondo. Nel primo stadio, quello delle «grandi scoperte», l'organizzazione del commercio di lunga distanza all'interno e attraverso i confini del vasto impero iberico (o degli imperi iberici), e la creazione di un «mercato mondiale» embrionale ad Anversa, Lione e Siviglia, furono per il capitale genovese meri strumenti della propria espansione. E quando nel 1560 circa questi mezzi non servirono più allo scopo, il capitale genovese si disimpegnò immediatamente dal commercio per specializzarsi nell'alta finanza. Allo stesso modo, il trasporto tra giurisdizioni politiche separate e spesso distanti, la centralizzazione del commercio di transito ad Amsterdam e delle industrie ad alto valore aggiunto in Olanda, la creazione di una rete mondiale di scambi e di avamposti commerciali e la «produzione» di qualsiasi genere di protezione fosse richiesta da tutte queste attività, furono per il capitale olandese puri e semplici strumenti della propria valorizzazione. E ancora, quando intorno al 1740 questi mezzi non servirono più allo scopo, il capitale olandese, come già il capitale genovese 180 anni prima, li abbandonò in favore di una maggiore specializzazione nell'alta finanza.

Da questa prospettiva, nel XIX secolo il capitale britannico si limitò a ripetere un modello che era stato istituito molto tempo prima che il capitalismo storico come modo di accumulazione divenisse

anche un modo di produzione. L'unica differenza consisteva nel fatto che, nel ciclo britannico, in aggiunta al trasporto, all'immagazzinamento e ad altri aspetti del commercio di lunga e di breve distanza e alle relative attività di protezione e di produzione, le attività estrattive e quelle industriali – cioè quelle che abbiamo definito in precedenza come produzione in senso stretto – erano divenute mezzi essenziali della valorizzazione del capitale. Ma quando, intorno al 1870, la produzione e le attività commerciali a essa connesse non servirono più a questo scopo, il capitale britannico si specializzò velocemente nella speculazione e nell'intermediazione finanziaria, proprio come il capitale olandese aveva fatto 130 anni prima e il capitale genovese 310 anni prima.

Come vedremo, lo stesso modello fu ripetuto 100 anni dopo dal capitale statunitense. Questo più recente spostamento dal commercio e dalla produzione alla speculazione e all'intermediazione finanziaria, al pari dei tre analoghi spostamenti registratisi nei secoli precedenti, può essere considerato il riflesso della stessa contraddizione fondamentale tra la valorizzazione del capitale e l'espansione materiale dell'economia-mondo, che nel nostro schema corrisponde allo «sviluppo delle forze produttive sociali [mondiali]». La contraddizione risiede nel fatto che sebbene l'espansione materiale dell'economia-mondo fosse, in ciascun caso, un puro e semplice strumento di sforzi tesi principalmente a incrementare il valore del capitale, nel corso del tempo l'espansione del commercio e della produzione condusse alla diminuzione del saggio del profitto e dunque alla decurtazione del valore del capitale.

L'idea che tutte le espansioni del commercio e della produzione tendessero ad abbassare il saggio del profitto e, dunque, a minare il proprio principale fondamento, non fu di Marx ma di Adam Smith. La versione di Marx della «legge» della caduta tendenziale del saggio del profitto mirava in effetti a dimostrare che la stessa versione di Smith era troppo pessimistica per quanto attiene al potenziale di lungo termine del capitalismo nel promuovere lo sviluppo delle forze produttive sociali. Nella versione smithiana della «legge», l'espansione del commercio e della produzione è inseparabile da un costante aumento della concorrenza tra i suoi agenti – un incremento che fa crescere i salari reali e le rendite, e spinge verso il basso il saggio del profitto. Marx seguì Adam Smith nell'assumere che l'espansione del commercio e della produzione fosse inseparabile da un costante aumento della concorrenza tra i suoi agenti. Egli riteneva tuttavia che questo aumento della concorrenza fosse associato a un aumento della concentrazione del capitale che frenava la crescita dei salari reali e apriva nuove opportunità all'espansione commerciale e agricolo-industriale, a dispetto della caduta del saggio del profitto. Certo, nello schema di Marx questa tendenza diviene poi la fonte di contraddizioni ancora maggiori. Ma nel frattempo l'accumulazione di capitale ha promosso un'espansione del commercio e della produzione di gran lunga maggiore di quanto Smith ritenesse possibile. Nel nostro discorso, la versione della «legge» fornita da Smith è più utile per spiegare la dinamica interna dei cicli sistemici di accumulazione, mentre quella di Marx lo è per spiegare la transizione da un ciclo all'altro.

Paolo Sylos Labini (1976, p. 219) ha osservato che la tesi di Smith sulla tendenza alla caduta del saggio del profitto fu delineata in un brano che sia Ricardo che Marx accettarono in pieno e che anticipava la tesi di Schumpeter sulle innovazioni.

> La promozione di una nuova manifattura, di un nuovo ramo di commercio o di un nuovo metodo in agricoltura è sempre una speculazione dalla quale chi la intraprende si ripromette profitti straordinari. Tali profitti, a volte, sono molto alti e a volte, più spesso forse, non lo sono affatto; ma in generale non hanno un rapporto normale rispetto a quelli di altre attività tradizionali della zona. Se il progetto ha successo, essi da principio sono di solito molto alti. Quando l'attività o il metodo nuovo si affermano completamente e diventano ben noti, la concorrenza li riporta al livello di quelli delle altre attività (Smith, 1976, vol. I, pp. 164-165).

Il livello al quale i profitti vengono portati può essere alto o basso a seconda che le imprese siano o meno in grado di limitare l'accesso alle loro sfere di azione mediante accordi privati o mediante la regolamentazione governativa. Qualora esse non siano in grado di farlo, i profitti scenderanno al livello ritenuto «tollerabile» in considerazione dei rischi implicati dall'impiego del capitale nel commercio e

nella produzione. Ma qualora esse riescano a limitare quest'accesso e a mantenere il mercato in una condizione di offerta insufficiente, i profitti saranno significativamente più alti del loro livello «tollerabile». Nel primo caso, l'espansione del commercio e della produzione *giunge* al termine a causa dei bassi profitti; nel secondo caso, a *porvi* fine è l'orientamento delle imprese capitalistiche a mantenere quanto più alto possibile il livello dei profitti (Sylos Labini, 1976, pp. 216-220).

Smith formulò questa tesi con specifico riferimento alle espansioni commerciali che avevano luogo all'interno di una data giurisdizione politica. Ma la tesi può essere agevolmente riformulata con riferimento all'espansione di un sistema commerciale composto da molteplici giurisdizioni; ed è in questo che consiste il resoconto teorico di Hicks dell'espansione mercantile di un sistema di città-stato. Egli sostiene che un commercio vantaggioso fornisce continuamente l'incentivo al reinvestimento abituale dei profitti nella sua ulteriore espansione. Tuttavia, per ottenere dai fornitori un maggior volume di fattori produttivi materiali gli agenti dell'espansione devono offrire loro un prezzo più alto; e per aumentare le vendite all'altro estremo essi dovrebbero accettare un prezzo inferiore. Quindi, quando una massa crescente di profitti cerca un reinvestimento nel commercio e nella produzione, il divario tra il prezzo di vendita e quello di acquisto tende a diminuire e il ritmo al quale il commercio può espandersi rallenta (Hicks, 1971, pp. 52-53).

Storicamente, le principali espansioni commerciali hanno avuto luogo solo perché un agente o un insieme di agenti trovarono i modi e i mezzi per evitare o compensare la riduzione dei margini di profitto che segue inevitabilmente all'investimento di una crescente massa di denaro nell'acquisto e nella vendita di merci lungo gli abituali canali commerciali. Generalmente, la principale soluzione è consistita in un genere o nell'altro di diversificazione del commercio; secondo Hicks (1971, p. 53) «lo sforzo specificamente caratteristico del mercante di ricercare nuovi oggetti di scambio e nuovi canali di traffico, [è] l'attività che fa di lui un innovatore». La diversificazione del commercio previene la contrazione dei margini di profitto poiché le eccedenze reinvestite nell'ulteriore espansione del commercio non vanno ad accrescere la domanda dello stesso genere di input dallo stesso genere di fornitori (e dunque non esercitano una pressione verso l'aumento dei prezzi d'acquisto) e/o non conducono a una maggiore offerta dello stesso genere di output agli stessi acquirenti (e dunque non esercitano una pressione verso la riduzione dei prezzi di vendita). Piuttosto, l'espansione procede mediante l'introduzione nel sistema commerciale di nuovi generi di input e di output, e/o di nuove unità in veste di fornitori o di acquirenti, cosicché una crescente massa di profitti può essere investita nell'espansione del commercio e della produzione senza esercitare alcuna pressione verso la riduzione dei margini di profitto.

La diversificazione del commercio, sottolinea Hicks, non è semplicemente una combinazione di commerci più semplici. Innovazioni negli oggetti e nei canali di commercio trasformano la stessa struttura del sistema commerciale, cosicché i ricavi del reinvestimento dei profitti nell'ulteriore espansione del commercio, anziché diminuire, potrebbero anche aumentare. Proprio come «non è necessariamente vero che, nella colonizzazione di un paese nuovo, la terra migliore sia quella che viene occupata per prima», così «non è affatto detto che le prime opportunità di commercio da esplorare debbano essere quelle che risultano più convenienti; possono esservi opportunità più redditizie qualche passo più in là che non saranno scoperte se non quando saranno state esplorate le possibilità più vicine» (Hicks, 1971, p. 55).

In altri termini, spingendo sempre più lontano nello spazio i confini del sistema commerciale, gli agenti dell'espansione creano le condizioni per scoprire le opportunità più convenienti che si trovano più lontano. Storicamente, questo ampliamento spaziale dei confini dell'economia-mondo capitalistica è avvenuto soprattutto sotto il regime genovese e quello britannico. Grazie all'espansione geografica sperimentata dall'economia-mondo capitalistica sotto questi due regimi estensivi, il numero, la gamma e la varietà delle merci nelle quali il capitale poteva essere investito senza provocare una riduzione dei

margini di profitto si moltiplicarono improvvisamente, e furono in tal modo create le condizioni per le grandi espansioni commerciali degli inizi del XVI secolo e della metà del XIX.

La redditività del commercio e lo stimolo a reinvestire i profitti nella sua espansione può tuttavia aumentare anche se il margine tra i prezzi di vendita e quelli di acquisto si restringe. Quando il volume del commercio aumenta, tra i vari centri commerciali, così come nell'ambito di un singolo centro commerciale, si sviluppano nuove divisioni del lavoro, con una conseguente riduzione dei costi e dei rischi delle loro operazioni. La riduzione dei costi unitari tende a tenere alti i profitti anche se il margine tra i prezzi di vendita e quelli di acquisto si restringe, e la riduzione dei rischi tende a stimolare i centri al reinvestimento dei profitti nell'espansione del commercio anche se i guadagni netti si stanno riducendo. Sotto i regimi estensivi le economie più rilevanti erano «esterne» ai centri, erano cioè dovute ai vantaggi che derivavano loro dall'appartenere a un più ampio aggregato commerciale; sotto i regimi intensivi queste economie erano perlopiù «interne» ai centri, erano cioè dovute ai vantaggi derivanti dalla crescita delle dimensioni dei centri stessi. In entrambi i casi, è necessaria una qualche combinazione di economie esterne e interne perché abbia luogo una qualunque espansione commerciale, quale che ne sia la durata (Hicks, 1971, pp. 55-56).

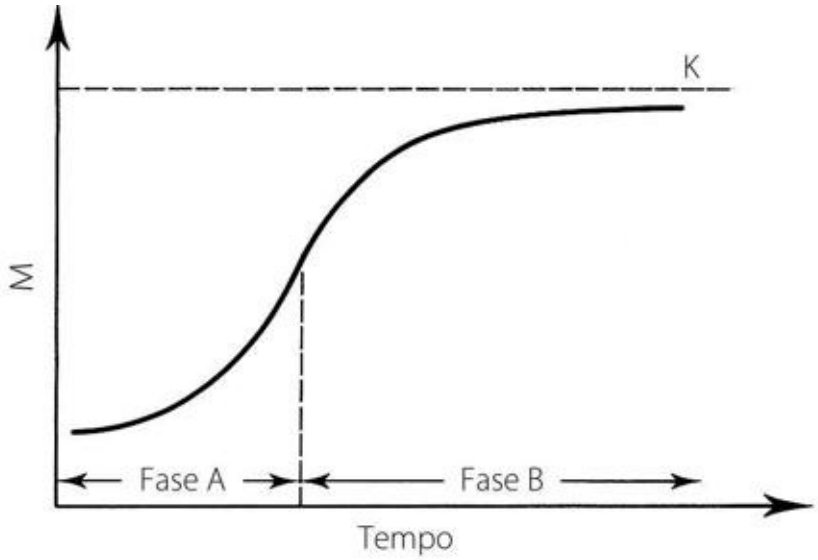
Da ciò deriva che tutte le espansioni materiali dell'economia-mondo capitalistica sono state la risultante di due tendenze contrastanti. Da un lato, vi era la tendenza di base verso la riduzione dei margini di profitto sotto l'impatto del reinvestimento abituale di una massa crescente di profitti in una sfera spaziale limitata dalle capacità organizzative dell'agente dell'espansione. Che sia stata o meno «visibile», questa tendenza ha esercitato sulla redditività, e dunque sulle forze dell'espansione, una spinta costante verso il basso. Dall'altro lato, vi era la tendenza alla riduzione dei costi e dei rischi delle operazioni dovuta alle economie interne ed esterne generate dal volume e dalla densità crescenti del commercio. È stata questa la tendenza che ha determinato l'espansione in avanti nello spazio e nel tempo facendo aumentare la redditività.

«È attraente supporre» sottolinea Hicks (1971, pp. 65-66) «che vi debba essere una fase in cui sia dominante una delle forze, seguita da una fase in cui sia dominante l'altra: una fase di espansione, seguita da una fase di ristagno.» Hicks è restio a cedere a questa tentazione e mette in guardia «contro una identificazione troppo facile dei processi logici con le sequenze temporali». Sebbene una fase di ristagno possa senz'altro seguire una fase di espansione, «può anche accadere che, dopo una pausa, siano scoperte nuove opportunità, in modo che l'espansione riprenda». Nel suo schema il ristagno è solo una possibilità. Quello che è inevitabile è che vi siano «pause».

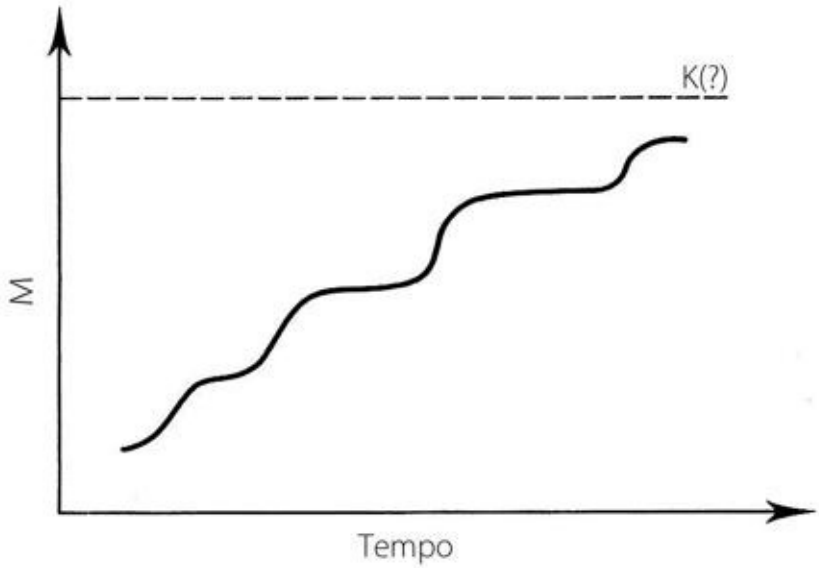
Secondo questa concettualizzazione, le espansioni materiali dell'economia-mondo possono essere descritte mediante una o più traiettorie a forma di S (i cosiddetti cicli logistici), ciascuna delle quali è composta da una fase A di profitti crescenti e da una fase B di profitti decrescenti; quest'ultima si trasforma in «ristagno» quando l'espansione si approssima al suo asintoto superiore (vedi fig. 10). Hicks mostra una predilezione a considerare le espansioni commerciali come composte dalla combinazione di una serie di curve a forma di S, separate da «pause» più o meno lunghe durante le quali l'espansione rallenta o si arresta del tutto (vedi fig. 11). Se questa serie di traiettorie congiunte abbia essa stessa un asintoto superiore è una questione rispetto alla quale Hicks non prende posizione, come indica il punto di domanda messo tra parentesi nella figura 11.

La riluttanza di Hicks a identificare il processo logico con la sequenza temporale è sorprendente se si considera che l'economia-mondo (la sua economia mercantile) «nella sua prima forma, quando essa si [era concretata] in un sistema di città-stato», a cui si riferisce la sua concettualizzazione (Hicks, 1971, p. 65), non ha più conosciuto un'espansione materiale globale dopo l'espansione finanziaria della fine del XIV secolo e degli inizi del XV. Quando, alla fine del XV secolo e agli inizi del XIV, l'economia-mondo entrò in una nuova fase di espansione materiale, non si concretò più in un sistema di città-stato, ma in un sistema di «nazioni» che non erano più stati e di stati che non erano ancora nazioni. E questo stesso

sistema cominciò a essere sostituito da una nuova struttura organizzativa non appena l'espansione materiale si trasformò in un'espansione finanziaria.



10. Traiettoria idealtipica delle espressioni commerciali



11. Il modello di Hicks della successione delle espansioni commerciali

In termini generali, la nostra analisi dei cicli sistemici di accumulazione ha mostrato che ciascuna espansione materiale dell'economia-mondo capitalistica si è basata su una particolare struttura organizzativa, la cui vitalità fu progressivamente minata da questa stessa espansione. Tale tendenza può essere fatta risalire al fatto che, in un modo o nell'altro, tutte queste espansioni furono limitate dalle stesse forze che le avevano generate, cosicché quanto più forti esse divennero, tanto più forte divenne anche la tendenza dell'espansione ad arrestarsi. Più in particolare, a mano a mano che la massa di capitali che cercava un reinvestimento nel commercio aumentava sotto l'impatto di rendimenti crescenti o alti, una parte sempre maggiore dello spazio economico necessario a mantenere i rendimenti a quei livelli veniva consumato o, per prendere in prestito un'espressione di David Harvey, veniva «annullata attraverso il tempo» (1993, p. 140). E quando i centri del commercio e dell'accumulazione tentarono di opporsi alla riduzione dei profitti ricorrendo alla diversificazione delle proprie attività, essi annullarono anche la distanza spaziale e funzionale che aveva permesso loro di non intralciarsi a vicenda operando

in nicchie di mercato più o meno ben protette. Per effetto di questa duplice tendenza, la cooperazione tra i centri fu sostituita da una competizione sempre più feroce, che ridusse ulteriormente i profitti e che infine distrusse le strutture organizzative sulle quali si erano basate le precedenti espansioni materiali.

Generalmente, il passaggio dalla fase A, caratterizzata da rendimenti crescenti e da un'accelerazione dell'espansione, alla fase B, caratterizzata da rendimenti decrescenti e da una decelerazione dell'espansione, non è stato provocato da una carenza di capitali che cercavano investimento nelle merci – come nelle «crisi di sovrapproduzione» di Marx – ma da una sovrabbondanza di questi capitali – come nelle «crisi di sovraccumulazione» di Marx. Ci si è trovati cioè in presenza di un'eccedenza o un eccesso di capitali investiti, o che cercavano investimento nell'acquisto e nella vendita di merci oltre il livello di investimenti che avrebbe evitato la caduta del saggio del profitto. E finché una parte di questi capitali eccedenti non ne è stata esclusa, il saggio del profitto complessivo ha teso a cadere, portando a un'intensificazione della concorrenza all'interno delle varie località e dei vari settori di attività, così come tra di essi.

> In ogni caso, una parte dell'antico capitale dovrebbe essere lasciata inattiva. […] Ed è la concorrenza che decide quale aliquota di esso debba in particolare essere condannata all'inoperosità. Fino a che gli affari vanno bene, la concorrenza esercita […] un'azione di fratellanza sulla classe capitalistica che praticamente si ripartisce il bottino comune, in proporzione del rischio assunto da ognuno.
>
> Appena non si tratta *più* di ripartire i profitti ma di suddividere le perdite, ciascuno cerca di ridurre il *più* possibile la propria quota parte della perdita, e di riversarla sulle spalle degli altri. La perdita per la classe nell'insieme è inevitabile, ma quanto di essa ciascuno debba sopportare, in quale misura debba assumersene una parte, diventa allora questione di forza e di astuzia, e la concorrenza si trasforma in una lotta fra fratelli nemici. L'antagonismo fra l'interesse di ogni singolo capitalista e quello della classe capitalistica si manifesta allora nello stesso modo in cui nel periodo di prosperità si era praticamente affermata, per mezzo della concorrenza, l'identità di tali interessi (Marx, 1978, libro terzo, pp. 354-355).

Secondo Marx, proprio come secondo Hicks, vi è una differenza fondamentale tra, da un lato, il tipo di concorrenza che prevale tra i centri di accumulazione quando i profitti complessivi del capitale crescono o, anche se in declino, sono ancora alti, e, dall'altro, il tipo di concorrenza che prevale quando i profitti scendono al di sotto di quello che si considera il livello «ragionevole» o «tollerabile». In effetti, il primo tipo di concorrenza non è affatto tale. Si tratta piuttosto di un modo di regolare i rapporti tra centri autonomi che in realtà *cooperano* tra di loro nel sostenere un'espansione commerciale dalla quale tutti traggono beneficio, e nella quale la redditività di ciascun centro è condizione della redditività di tutti gli altri. Il secondo tipo di concorrenza, invece, è concorrenza nel senso che una sovraccumulazione di capitale induce le organizzazioni capitalistiche a invadere reciprocamente i rispettivi campi di attività; la divisione del lavoro che in precedenza definiva i termini della loro reciproca cooperazione viene meno; e, sempre più, le perdite di un'organizzazione sono la condizione per i profitti di un'altra. In breve, la concorrenza si trasforma da un gioco a somma positiva in un gioco a somma zero (o persino a somma negativa). Diviene concorrenza spietata, il cui obiettivo principale è il fallimento delle altre organizzazioni, sebbene ciò implichi il sacrificio dei propri profitti per tutto il tempo necessario a raggiungere l'obiettivo.

Queste lotte concorrenziali fratricide non erano affatto una novità del XIX secolo, come Marx pensava o sembrò pensare. Al contrario, esse contraddistinsero lo stesso inizio dell'era capitalistica. Seguendo Hicks e Braudel, abbiamo fatto risalire la loro prima fase alla guerra «italiana» dei cento anni. Nel corso di questo lungo conflitto, le organizzazioni capitalistiche dominanti del tempo, le città-stato italiane, passarono dai rapporti di fratellanza intrattenuti durante la precedente espansione commerciale paneuroasiatica, alla condizione di fratelli ostili che lottavano per scaricarsi a vicenda le perdite dovute alla disintegrazione del più vasto sistema commerciale che aveva fatto le loro fortune.

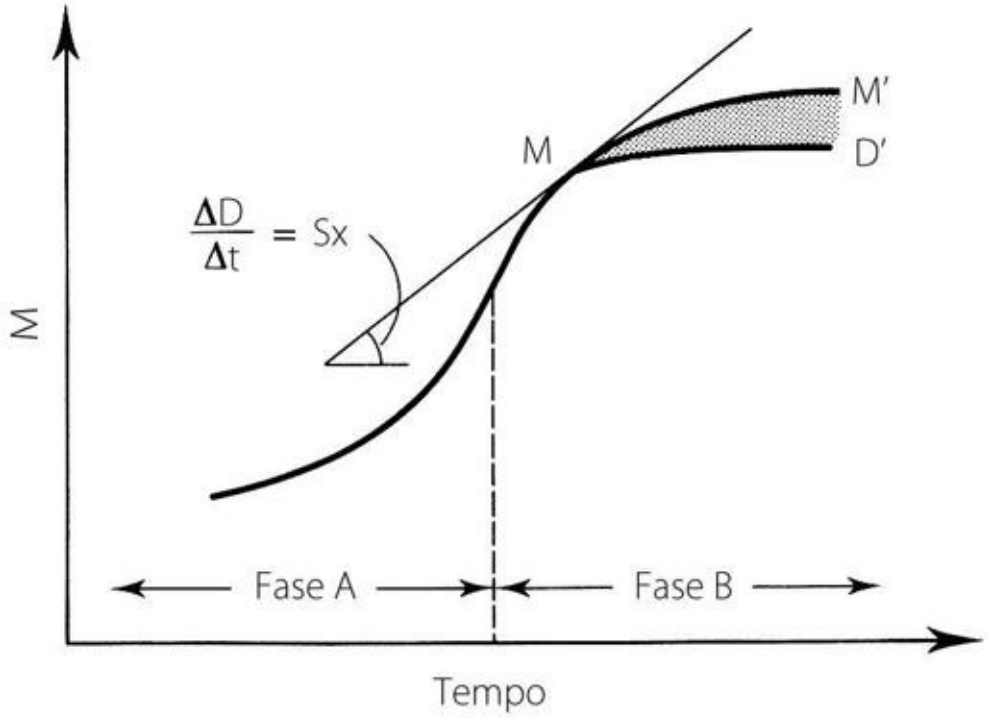
La fine di ciascuna successiva espansione materiale dell'economia-mondo europea fu caratterizzata da lotte analoghe. Al termine dell'espansione commerciale degli inizi del XVI secolo, le città-stato avevano cessato di essere leader nei processi sistemici di accumulazione del capitale. Il loro posto era

stato preso da «nazioni» cosmopolite di mercanti banchieri che operavano da città-mercato come Anversa e Lione. Fin quando l'espansione commerciale si trovò nella sua fase ascendente, queste «nazioni» cooperarono come una fratellanza nella regolazione del mercato dei prodotti e del mercato monetario paneuropei. Ma non appena i rendimenti del capitale investito nel commercio diminuirono bruscamente, la concorrenza divenne ostile e la fratellanza si dissolse.

Al termine dell'espansione commerciale della fine del XVII secolo e degli inizi del XVIII, i protagonisti del dramma capitalistico erano cambiati ancora una volta. Erano, ora, gli stati-nazione e le relative compagnie privilegiate. Ma il copione era assai simile a quello delle precedenti fasi della lotta intercapitalistica. I rapporti sufficientemente armoniosi della prima metà del XVIII secolo si deteriorarono rapidamente nella seconda metà. Ancor prima della fine delle guerre napoleoniche la Gran Bretagna aveva centralizzato nelle sue mani il controllo del commercio di transito, e la Compagnia delle Indie Orientali aveva causato il fallimento di tutti i suoi rivali.

L'unica novità dell'intensificazione della concorrenza intercapitalistica che caratterizzò il rallentamento dell'espansione commerciale della metà del XIX secolo fu che, per circa venticinque anni, la concorrenza accanita sui prezzi tra le imprese occupò il centro della scena, mentre i governi rimasero dietro le quinte. A cavallo dei due secoli, tuttavia, una corsa agli armamenti, da parte dei governi, di dimensioni e portata senza precedenti cominciò a prendere il posto dell'accanita concorrenza sui prezzi tra le imprese. E tra lo scoppio della Prima e la fine della Seconda guerra mondiale, il vecchio copione della guerra «italiana» dei cento anni fu recitato ancora una volta, su un arco temporale assai più breve, ma su una scala e con mezzi così abbondanti e terrificanti quali mai i precedenti protagonisti avrebbero potuto immaginare.

Le espansioni finanziarie di Braudel furono aspetti integranti di tutte queste intensificazioni nelle lotte competitive intercapitalistiche. In effetti esse furono al tempo stesso principale espressione e un fattore di una crescente contraddizione tra la valorizzazione del capitale e l'espansione materiale dell'economia-mondo. Questa contraddizione può essere descritta come una biforcazione della logistica dell'espansione commerciale (vedi fig. 12). In questa rappresentazione, la curva (D) che precede la biforcazione, assieme alla diramazione superiore (MM') che la segue, descrivono l'espansione della quota di capitale monetario investita nel commercio, nell'ipotesi che *tutti* i profitti del commercio siano abitualmente reinvestiti nella sua ulteriore espansione. In questa ipotesi di una logica di espansione puramente commerciale o mercantile – una logica nella quale l'espansione del commercio è un fine in sé, cosicché i profitti vengono abitualmente reinvestiti in esso – il ritmo al quale la quota di capitale aumenta nel corso del tempo ($\Delta D/\Delta t$, cioè l'inclinazione della logistica) rappresenta anche il tasso di rendimento della quota di capitale investito nel commercio, il «saggio del profitto» di Adam Smith.



12. Biforcazione nella traiettoria delle espressioni commerciali

La logistica inferiore (DD'), composta dalla stessa curva (D) precedente alla biforcazione e dalla diramazione inferiore (MD') che la segue, descrive anche l'espansione della quota di capitale monetario investita nel commercio. Tuttavia, descrive quest'espansione nell'ipotesi che il reinvestimento dei profitti del commercio segua una logica rigorosamente capitalistica, una logica, cioè, nella quale l'obiettivo di questo reinvestimento è l'espansione del capitale monetario e non quella del commercio. Un agente che reinveste abitualmente i profitti del commercio nella sua ulteriore espansione, e continua a farlo fino a quando i rendimenti del capitale così investito sono positivi, non può essere definito «capitalista», per quanto grande sia lo sforzo di immaginazione. Un agente capitalistico, per definizione, è interessato principalmente, se non esclusivamente, all'incessante espansione della sua quota di denaro (D) e, a questo scopo, metterà continuamente a confronto i rendimenti che può ragionevolmente attendersi dal reinvestimento del suo capitale nelle transazioni in merci (cioè dall'aumento di valore in base alla formula D-M-D'), con i rendimenti che può ragionevolmente attendersi dalla scelta di conservare in forma liquida le eccedenze monetarie per essere poi pronto a investirle in transazioni finanziarie (cioè dall'aumento di valore secondo la formula abbreviata D-D').

In questo contesto è strano che, nelle concettualizzazioni di molti seguaci di Marx e di Weber, gli agenti capitalistici siano stati definiti come caratterizzati da propensioni a-razionali e irrazionali al reinvestimento dei profitti nelle attività che li avevano generati, e in particolare in impianti, attrezzature e lavoro salariato, senza curarsi affatto dei più elementari calcoli costi-benefici e di considerazioni utilitaristiche. Questa curiosa definizione non trova di fatto alcuna corrispondenza nell'esperienza reale di imprese produttrici di profitto *di successo*, in qualunque epoca o luogo della storia mondiale. Essa ha probabilmente origine dalla facezia marxiana (Marx, 1978, libro primo, p. 730): «Accumulate, accumulate! Questa è la Legge e questo dicono i profeti!», o dalla tesi weberiana secondo cui l'essenza dello spirito capitalistico è «il guadagno del denaro e di sempre più denaro […] pensato in tanta purezza come fine a se stesso, che di fronte alla felicità e all'utilità del singolo individuo appare come qualche cosa di interamente trascendente e persino di irrazionale». Qui non siamo interessati allo scopo di queste affermazioni nei contesti in cui esse furono formulate. Va tuttavia messo in evidenza che, in quanto caratterizzazioni del comportamento effettivo di agenti capitalistici di rilevanza storico-mondiale, queste affermazioni sono altrettanto infondate della caratterizzazione schumpeteriana degli

agenti territorialisti precapitalistici, considerati spinti da propensioni a-razionali e irrazionali all'espansione violenta, ignare di limiti utilitaristicamente definiti (vedi cap. 1).

Poco prima di proferire la massima «Accumulate, accumulate!», lo stesso Marx (1978, libro primo, p. 728) sottolineò «la brama di dominio come elemento dell'istinto dell'arricchimento». Egli poi continuò osservando che:

> Il progresso della produzione capitalistica non crea soltanto un mondo di godimenti: apre anche, con la speculazione e con il credito, mille fonti di arricchimento improvviso. A un certo livello di sviluppo un grado convenzionale di sperpero, che è allo stesso tempo ostentazione della ricchezza e quindi mezzo di credito, diventa addirittura necessità di mestiere per il «disgraziato» capitalista (Marx, 1978, libro primo, p. 729).

Tutto questo non è meno vero per l'odierno capitale statunitense di quanto non lo fosse per il capitale fiorentino del XV secolo. Un agente dell'accumulazione del capitale è capitalistico proprio perché trae profitti ampi e costanti dall'investimento della sua quota di denaro nel commercio e nella produzione, o nella speculazione e nel sistema creditizio, a seconda di quale formula (D-M-D' o D-D') conferisca a quel denaro la maggiore facoltà di riprodursi. E, come osserva lo stesso Marx, la stessa espansione della produzione capitalistica crea le condizioni per il vantaggioso investimento di denaro nella speculazione e nel sistema creditizio.

Nella misura in cui le facoltà riproduttive delle due formule sono ripetutamente ed estesamente messe a confronto – nella misura in cui, cioè, quell'investimento nel commercio è dominato da una logica capitalistica – le espansioni commerciali sono destinate ad avere termine con un'espansione finanziaria. Quando i rendimenti del capitale investito nello scambio di merci, per quanto ancora positivi, cadono al di sotto di un certo tasso critico (R_x), che rappresenta ciò che il capitale può fruttare se investito in transazioni monetarie, un numero crescente di organizzazioni capitalistiche si asterrà dal reinvestire i profitti nell'ulteriore espansione dello scambio di merci. Le loro eccedenze monetarie saranno dirottate dalle transazioni in merci a quelle monetarie. È a questo punto che la traiettoria delle espansioni commerciali mondiali si «biforca» in due diramazioni idealtipiche: una diramazione superiore che descrive l'espansione dello scambio di merci nel caso in cui essa fosse guidata da una logica rigorosamente mercantile, e una diramazione inferiore che descrive l'espansione dello scambio di merci nel caso in cui essa fosse guidata da una logica rigorosamente capitalistica.

La figura 12 ci dice che nella fase A delle espansioni mercantili sia le organizzazioni capitalistiche che quelle non capitalistiche sono indotte dai rendimenti crescenti e dai rischi decrescenti degli investimenti nel commercio a reinvestirne i profitti nella sua ulteriore espansione. Ci dice anche che entrambi i tipi di organizzazione continuano a reinvestire i profitti del commercio nella sua espansione anche nelle fasi B, ma solo fino a quando i rendimenti, sebbene decrescenti, siano ancora alti. A mano a mano, però, che i rendimenti continuano a diminuire, le organizzazioni che si trovano nella posizione più adatta, o che sono più propense a seguire una logica di espansione puramente capitalistica, cominciano a disimpegnare le eccedenze dal commercio e a mantenerle in forma di denaro (cosicché il capitale investito nel commercio smette di aumentare) mentre le organizzazioni non capitalistiche continuano a reinvestire i profitti nell'ulteriore espansione del commercio fino a che i rendimenti sono positivi.

Secondo una lettura smithiana-hicksiana di questa descrizione delle espansioni commerciali, la biforcazione ha luogo principalmente come conseguenza di accordi restrittivi della concorrenza, favoriti e imposti dalle organizzazioni capitalistiche a difesa della redditività. Vale a dire che la biforcazione è un'espressione, da un lato, della tendenza delle espansioni commerciali a ridurre i profitti e, dall'altro, della controtendenza delle organizzazioni capitalistiche a limitare l'accesso al mercato riproducendo sistematicamente una situazione di offerta insufficiente, in modo da portare la redditività al di sopra del livello altrimenti raggiunto. Se a prevalere è la prima tendenza, l'espansione commerciale *giunge* al

termine lungo la traiettoria superiore (MM') perché i profitti sono ridotti a un livello appena «tollerabile»; ma se a prevalere è la seconda tendenza, sono le restrizioni imposte all'espansione commerciale dal vittorioso tentativo delle organizzazioni capitalistiche di mantenere i profitti a un livello superiore a quello appena «tollerabile» che *vi pongono* termine lungo la traiettoria inferiore (MD'). Quest'ultima situazione corrisponde alla massima di Hicks alla quale abbiamo fatto ripetutamente riferimento nella nostra analisi storica, e secondo la quale nelle fasi conclusive delle espansioni commerciali i profitti possono rimanere elevati solo a condizione che essi non vengano reinvestiti nell'ulteriore espansione del commercio.

Può essere ragionevole supporre che, all'interno di alcune particolari giurisdizioni politiche, le «classi di persone che di solito impiegano i capitali maggiori, e che per la loro ricchezza si attirano la parte maggiore della considerazione pubblica», come Smith (1976, vol. I, p. 301) descrisse il *big business* del suo tempo, dispongano di un potere sufficiente a stabilire e imporre quel genere di accordi restrittivi necessari a mantenere saldamente l'economia sul percorso inferiore (MD) di stagnazione materiale. Ma in un'economia-mondo composta da molteplici giurisdizioni politiche un'ipotesi del genere non è affatto ragionevole. Storicamente, nessun gruppo capitalistico ha mai disposto del potere necessario a impedire alle organizzazioni capitalistiche e non capitalistiche operanti sotto altre giurisdizioni politiche di aumentare i prezzi di acquisto dei fattori produttivi, accrescendone la domanda mondiale, o di ridurre i prezzi di vendita dei prodotti finali, accrescendone l'offerta mondiale.

Tuttavia, rifacendosi a Weber, la nostra analisi ha mostrato che è proprio la divisione dell'economia-mondo in molteplici giurisdizioni politiche in reciproca concorrenza che ha fornito agli agenti capitalistici le maggiori opportunità di continuare a espandere il valore del loro capitale in periodi di stagnazione materiale globale dell'economia-mondo altrettanto velocemente, o anche più velocemente, che durante i periodi di espansione materiale. In effetti, se non fosse per la ricerca del potere che per secoli ha alimentato la concorrenza tra gli stati per il capitale mobile, la nostra ipotesi di una biforcazione nella logistica dell'accumulazione di capitale non avrebbe alcun senso. Come nel mondo immaginario dell'economia teorica, l'offerta sovrabbondante di capitale monetario generata dai rendimenti decrescenti nell'acquisto e nella vendita delle merci spingerebbe verso il basso i rendimenti anche nei mercati finanziari, eliminando in tal modo l'incentivo a trasferire le disponibilità liquide dallo scambio di merci alle transazioni monetarie. Ma nel mondo reale del capitalismo, dall'epoca dei Medici fino ai giorni nostri, le cose funzionano in modo diverso.

In ogni fase di espansione finanziaria dell'economia-mondo, la sovrabbondanza di capitale monetario generata dai rendimenti decrescenti e dai rischi crescenti del suo impiego nel commercio e nella produzione è stata eguagliata, o persino superata, da un'espansione più o meno simultanea della domanda di capitale monetario da parte di organizzazioni per le quali il potere e il prestigio, invece che il profitto, costituivano i princìpi guida dell'azione. Generalmente queste organizzazioni non venivano scoraggiate quanto le organizzazioni capitalistiche dai rendimenti decrescenti e dai rischi crescenti dell'impiego del capitale nel commercio e nella produzione. Al contrario, esse lottarono contro i rendimenti decrescenti prendendo in prestito tutto il capitale possibile, e investendolo per conquistare con la forza mercati, territori e popolazioni.

Questa corrispondenza approssimativa ma ricorrente delle condizioni di offerta e di domanda delle espansioni finanziarie riflette la simultanea tendenza alla caduta dei rendimenti del capitale investito nell'espansione del commercio e all'intensificazione delle pressioni concorrenziali, che colpisce in pari misura le organizzazioni capitalistiche e quelle territorialiste. Questa combinazione di circostanze induce alcuni agenti (in particolare quelli capitalistici) a trasferire le proprie disponibilità finanziarie dal sistema commerciale a quello creditizio, aumentando in tal modo l'offerta di fondi mutuabili, e altri agenti (in particolare quelli territorialisti) a cercare, attraverso il prestito, quelle risorse finanziarie aggiuntive necessarie a sopravvivere in un ambiente maggiormente competitivo, accrescendo in tal

modo la domanda di fondi mutuabili. Da ciò deriva che le diramazioni nelle quali si ritiene si biforchino le logistiche dell'espansione economica mondiale, una diramazione di massimizzazione delle entrate e una diramazione di massimizzazione dei profitti, non descrivono le traiettorie reali. Esse descrivono invece un campo di forze definito dalla coesistenza di due percorsi idealtipici di accumulazione del capitale alternativi e che si escludono a vicenda, la cui unità e opposizione costituiscono la fonte della turbolenza e dell'instabilità nel sistema mondiale del commercio e dell'accumulazione.

Un singolo percorso indica che la logica di massimizzazione del profitto propria dell'accumulazione di capitale e la logica di massimizzazione del ricavo propria delle espansioni commerciali coincidono e si sostengono a vicenda. L'economia-mondo può contare per la propria espansione sul sempre crescente volume di denaro e sugli altri mezzi di pagamento che cercano investimento nel commercio. E il capitale può contare per la propria valorizzazione sulla disponibilità di un numero e di una varietà sempre crescenti di nicchie di mercato specializzate, nelle quali una massa crescente di merci può essere comprata e venduta senza che il suo valore si riduca. L'accumulazione del capitale lungo questo singolo percorso è radicata tanto saldamente nell'espansione materiale dell'economia-mondo quanto il terrapieno di una ferrovia lo è nel terreno. In queste circostanze il ritmo al quale sia il volume del commercio che il valore del capitale aumentano non è solo rapido ma anche costante.

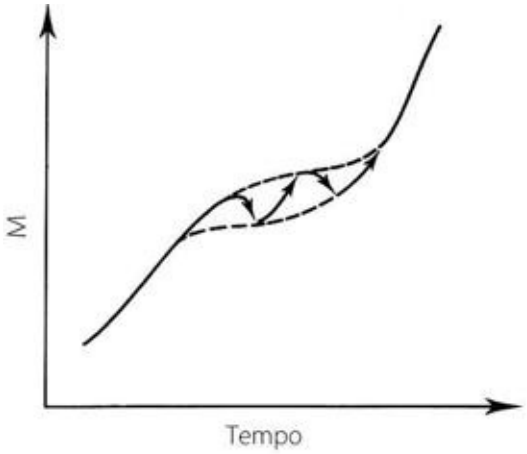
Quando i due percorsi si biforcano, invece, la logica dell'espansione commerciale e la logica dell'accumulazione di capitale divergono; l'accumulazione di capitale non è più radicata nell'espansione dell'economia-mondo e il ritmo di entrambi i processi non solo rallenta ma diviene incerto. La biforcazione crea un campo di turbolenze al cui interno il capitale effettivamente investito nel commercio è soggetto a forze contraddittorie di attrazione/repulsione verso/da i due percorsi alternativi che potrebbe in teoria seguire: un percorso superiore di massimizzazione del valore degli scambi e dei ricavi, e un percorso inferiore di massimizzazione della massa dei profitti e del valore del capitale. La propensione delle organizzazioni non capitalistiche a spezzare i limiti imposti alla loro ricerca di prestigio e di potere dal rallentamento dell'espansione del commercio tende di continuo a spingere verso l'alto la massa del capitale di credito investito nell'acquisto di merci. La redditività dei capitali investiti nel commercio e nella produzione è così ridotta a un livello appena o meno che «tollerabile», mentre i rendimenti del capitale investito nelle attività creditizie e nella speculazione salgono vertiginosamente. La propensione delle organizzazioni capitalistiche a ritirare le eccedenze liquide dal commercio e dalla produzione in risposta alla caduta dei profitti e alla crescita dei rischi, al contrario, tende di continuo a spingere verso il basso la massa del capitale investito in merci; questo fa sì che i profitti del commercio e della produzione salgano, e che quelli delle attività creditizie e della speculazione calino.

In breve, quando l'accumulazione del capitale entra in una fase (M-D') di espansione finanziaria, la sua traiettoria non segue un percorso costante, ma diviene soggetta a periodi di flessione e di ripresa di maggiore o minore intensità, che ricreano e distruggono ripetutamente la redditività del capitale investito nel commercio. Questa instabilità dei processi di accumulazione del capitale può essere solo locale e temporanea, o può essere sistemica e permanente. Nel modello rappresentato nella figura 13, le fasi di flessione e di ripresa nell'ammontare del capitale investito nel commercio sono confinate alla gamma di valori compresa dai percorsi di espansione, quello di massimizzazione delle entrate e il percorso di massimizzazione dei profitti, e alla fine riportano l'economia-mondo su un percorso di espansione stabile. Nel modello mostrato nella figura 14, al contrario, le fasi di flessione e di ripresa non sono circoscritte alla gamma di valori racchiusa dai due percorsi idealtipici, e non riportano l'economia-mondo su un percorso di stabile espansione. In questo secondo modello l'instabilità tende ad autorafforzarsi, e pone termine in modo definitivo all'espansione dell'economia-mondo, così come è organizzata in quel particolare periodo, anche se, in teoria, l'espansione stabile potrebbe riprendere, come è indicato dalle linee tratteggiate nella figura 14.

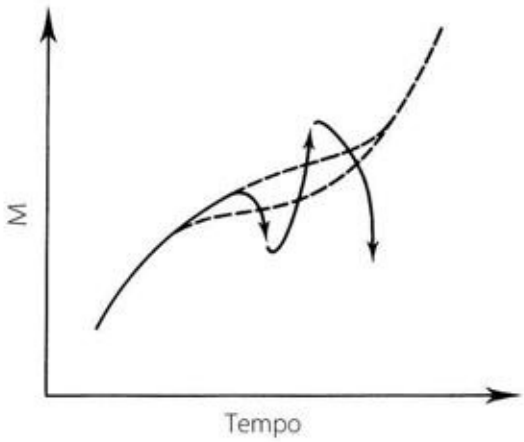
La distinzione tra questi due modelli di instabilità può essere considerata una specificazione della distinzione che Hicks traccia tra pure e semplici pause nel processo di espansione dell'economia-mondo e suo effettivo arresto. In questa specificazione, il modello della figura 13 corrisponde a una pausa. La turbolenza è soltanto locale, e non appena viene superata, l'espansione stabile può riprendere. Il modello della figura 14 corrisponde invece a un genuino arresto dell'espansione. La turbolenza è «sistemica», e l'economia-mondo, così come è organizzata in quel periodo, è incapace di far ritorno sulla traiettoria dell'espansione stabile.

La nostra indagine è stata limitata alle espansioni finanziarie di quest'ultimo tipo. Delimitando in questo modo il nostro oggetto di analisi abbiamo seguito le orme di Braudel, che ha scelto solo alcune espansioni finanziarie come il «segnale dell'autunno» di importanti sviluppi capitalistici. Nel dare rilievo a questo fenomeno ricorrente, Braudel si concentrò sugli spostamenti dal commercio alla finanza da parte di comunità capitalistiche molto particolari: quella genovese, quella olandese e quella inglese. Questa scelta può essere giustificata in due modi: in primo luogo, all'epoca del loro spostamento dal commercio alla finanza questi agenti occupavano una posizione di controllo sulle più importanti reti del commercio di lunga distanza e dell'alta finanza – le reti, cioè, che più contavano nel rimescolamento delle merci e dei mezzi di pagamento attraverso l'intero spazio dell'economia-mondo; in secondo luogo, questi agenti avevano svolto un ruolo guida nelle espansioni commerciali che avevano segnato un'epoca e che stavano cominciando a fruttare rendimenti decrescenti. Grazie alla posizione di controllo e di leadership nel sistema commerciale e monetario mondiali delle loro rispettive epoche, questi agenti (o particolari gruppi ristretti al loro interno) erano in grado di sapere meglio di chiunque altro quando era giunto il momento di disimpegnarsi dal commercio per evitare un crollo catastrofico dei profitti, e anche che cosa fare per trarre vantaggio, e non svantaggio, dalla conseguente instabilità nell'economia-mondo. Questa superiore conoscenza – radicata nella loro posizione piuttosto che in «capacità di intelletto e volontà "supernormali", come Schumpeter (1977, p. 92) avrebbe voluto farci credere – dà all'azione di queste comunità, nel momento dei loro rispettivi spostamenti dal commercio alla finanza, un duplice significato sistemico.

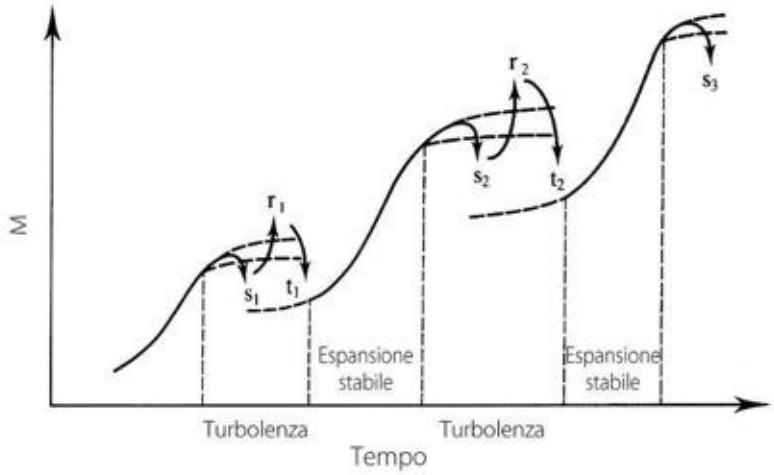
Da un lato, questo loro spostamento può essere considerato come il sintomo più evidente del fatto che fosse *davvero* giunto il momento di porre termine all'espansione commerciale, in modo da impedirle di distruggere la redditività. Inoltre, gli agenti in questione si trovavano in una posizione migliore rispetto a chiunque altro per controllare e influenzare le tendenze *complessive* dell'economia-mondo capitalistica, cioè per operare come intermediari e regolatori dell'espansione dell'offerta e della domanda di capitale monetario. Che fosse o meno «il momento giusto», quando questi agenti cominciarono a specializzarsi nell'alta finanza facilitarono l'incontro di domanda e offerta. In tal modo rafforzarono la tendenza delle organizzazioni capitalistiche a trasferire le proprie disponibilità finanziarie dall'acquisto di merci verso il prestito di denaro, e, allo stesso tempo, quella delle organizzazioni non capitalistiche a ottenere, con il ricorso al prestito, il denaro necessario alla loro ricerca di potere e di prestigio.



13. Turbolenza locale



14. Turbolenza sistemica



15. Modello delle metamorfosi dei cicli sistemici di accumulazione

In questa veste, le comunità di mercanti finanzieri che occupavano i posti di comando dell'economia-mondo registrarono tendenze che essi non avevano creato, e si limitarono a «servire» le organizzazioni capitalistiche e quelle non capitalistiche nel perseguimento dei rispettivi obiettivi. Allo stesso tempo, la superiore conoscenza delle condizioni del mercato mondiale e il superiore controllo sulla liquidità del sistema commerciale consentì a queste comunità di trasformare l'instabilità dell'economia-mondo in una fonte di considerevoli e sicuri profitti speculativi. Pertanto, esse non avevano alcun interesse a moderare l'instabilità: anzi, alcune di esse potrebbero di fatto aver cercato di aggravarla.

Ma che ciò sia avvenuto o meno, gli agenti dominanti delle espansioni finanziarie non furono mai la causa principale del crollo definitivo del sistema che essi regolavano e sfruttavano. L'instabilità era strutturale, e tendeva ad acquisire un proprio slancio che andava al di là del potere di controllo dei regolatori del motore capitalistico dell'epoca. Col tempo, sostenere questo slancio divenne un compito eccessivo per le esistenti strutture organizzative dell'economia-mondo; e quando, infine, queste strutture crollarono, il terreno era pronto per l'inizio di un nuovo ciclo sistemico di accumulazione.

La ricorrenza dei cicli sistemici di accumulazione può dunque essere descritta come una successione di fasi di espansione stabile dell'economia-mondo capitalistica che si alternano a fasi di turbolenza, nel corso delle quali vengono distrutte le condizioni di una espansione stabile lungo un determinato percorso di sviluppo e vengono create quelle di una nuova espansione lungo un percorso di sviluppo diverso (vedi fig. 15). In quanto tali, le fasi di turbolenza sono momenti di ripiegamento e di crescente disorganizzazione, oltre che di dislocazione e riorganizzazione dei processi di accumulazione del capitale su scala mondiale. Le crisi spia (s_1, s_2, s_3 e s_4), che annunciano il raggiungimento dei limiti dell'espansione stabile lungo il vecchio percorso di sviluppo, segnalano anche l'emergere di un nuovo

percorso di sviluppo, come è mostrato nella figura 15 con l'emergere di una traiettoria punteggiata inferiore ma ascendente.

L'emergere di un nuovo percorso di sviluppo, dotato rispetto al vecchio di un maggiore potenziale, è un aspetto integrante della crescente turbolenza sperimentata dall'economia-mondo durante le fasi di espansione finanziaria. Essa corrisponde alla tesi di Marx di un riciclaggio del capitale monetario dalle strutture organizzative che hanno raggiunto i limiti della loro espansione materiale alle strutture organizzative che stanno appena cominciando a realizzare il loro potenziale di crescita. Come abbiamo visto nell'Introduzione, Marx accennò a questo riciclaggio nella sua analisi dell'accumulazione originaria, quando riconobbe la perdurante rilevanza del debito pubblico come mezzo di un'invisibile cooperazione intercapitalistica che avviava ripetutamente l'accumulazione del capitale attraverso lo spazio-tempo dell'economia-mondo capitalistica, da Venezia nella prima età moderna, passando per le Province Unite e il Regno Unito, fino agli Stati Uniti nel XIX secolo. E accennò ancora a un riciclaggio del capitale monetario da una struttura organizzativa a un'altra nella sua analisi della crescente concentrazione di capitale, che costituisce invariabilmente il prodotto e la soluzione delle crisi di sovraccumulazione:

> [s']accentua la concentrazione perché, oltre certi limiti, un grande capitale con un basso saggio del profitto accumula *più* rapidamente di un capitale piccolo con un elevato saggio del profitto. La massa dei piccoli capitali frantumati viene così trascinata sulla via delle avventure: speculazione, imbrogli creditizi e azionari, crisi. Quando si parla di pletora di capitale ci si riferisce sempre o quasi sempre, in sostanza, alla pletora di capitale per il quale la caduta del saggio del profitto non è compensata dalla sua massa […] o alla pletora che questi capitali, incapaci di operare per proprio conto, mettono, sotto forma di credito, a disposizione dei dirigenti delle grandi imprese (Marx, 1978, libro terzo, pp. 351-352).

Marx non stabilì un nesso tra le sue riflessioni relative al riciclaggio del capitale monetario attraverso lo spazio-tempo dell'economia-mondo capitalistica e quelle relative a un analogo riciclaggio dalle sfere organizzative di imprese «incapaci di operare per proprio conto» a quelle di organizzazioni imprenditoriali più potenti. Se egli avesse poi scritto il sesto volume del *Capitale*, descritto nel compendio iniziale come il «volume sul mercato mondiale e sulle crisi», avrebbe forse avuto bisogno di stabilire questo nesso. In ogni caso, l'utilità delle sue riflessioni è maggiore qualora le si consideri assieme, per riconoscere nella concentrazione del capitale che ha luogo mediante un'espansione finanziaria il meccanismo fondamentale attraverso il quale la fine di un particolare ciclo di accumulazione su scala mondiale viene trasformato nell'inizio di un nuovo ciclo.

Incorporando questa ipotesi nel nostro apparato concettuale, dobbiamo tenere ben presenti i differenti generi di «concentrazione del capitale» affiorati nella nostra indagine storica sui cicli sistemici di accumulazione. Il verbo «concentrare» possiede due significati pertinenti ai nostri interessi: 1) «far convergere in o verso un centro comune», e 2) «aumentare la forza, la densità o l'intensità». Varie forme di concentrazione del capitale, in una o in entrambe queste accezioni, si sono verificate in tutte le fasi di espansione finanziaria dell'economia-mondo capitalistica. Eppure solo alcune forme divennero il fondamento di un nuovo ciclo sistemico di accumulazione.

Nell'espansione finanziaria della fine del XIV secolo e degli inizi del XV l'accumulazione di capitale venne a essere concentrata in un numero minore di città-stato, la cui forza e la cui densità aumentarono con la sottrazione ai rivali delle attività di scambio di merci e delle transazioni monetarie e con l'assunzione del controllo dei territori e delle popolazioni delle città-stato più deboli. Questa concentrazione di capitale ebbe luogo all'interno delle strutture organizzative del sistema delle città-stato. Essa aumentò le dimensioni e la forza delle unità sopravvissute e, almeno sul breve periodo, dello stesso sistema.

Tuttavia non fu questo primo tipo di concentrazione a gettare le fondamenta del primo ciclo sistemico di accumulazione. Esse furono invece gettate da un secondo tipo di concentrazione, con la formazione

di una nuova struttura organizzativa che univa le energie delle reti di accumulazione cosmopolite (in particolare di quella genovese) con quelle della più forte rete di potere disponibile (quella iberica).

Analogamente, durante l'espansione finanziaria della fine del XVI secolo e degli inizi del XVII, l'allontanamento dei traffici dalle fiere di Lione e la subordinazione di Anversa e Siviglia al sistema delle fiere di Piacenza costituirono senza dubbio una forma di concentrazione del capitale in direzione, e all'interno, della sfera organizzativa della «nazione» genovese, a spese di tutte le altre «nazioni» capitalistiche. Eppure, ancora una volta, non fu questo genere di concentrazione del capitale, interna alle strutture preesistenti, a divenire il fondamento del secondo ciclo sistemico di accumulazione. Lo divenne invece la concentrazione del capitale che pose nelle mani dell'élite mercantile olandese i mezzi necessari a sostenere i costi della formazione di un nuovo genere di stato (le Province Unite), di un nuovo genere di sistema interstatale (il Sistema di Vestfalia), di un nuovo genere di organizzazione imprenditoriale (le compagnie per azioni dotate di privilegi e di un mercato azionario in seduta permanente).

La concentrazione del capitale che ebbe luogo durante l'espansione finanziaria della seconda metà del XVIII secolo fu un processo assai più complesso di quello verificatosi nel corso delle precedenti espansioni finanziarie, a causa dell'intromissione di organizzazioni territorialiste che avevano avuto successo nell'internalizzare il capitalismo. Una tendenza analoga può nondimeno essere osservata concentrandosi sulle organizzazioni imprenditoriali dominanti del ciclo olandese: le compagnie per azioni dotate di privilegi. Alla fine del secolo il capitale investito in queste compagnie venne a essere concentrato quasi interamente in una sola di esse, la Compagnia inglese delle Indie Orientali, mentre la maggior parte delle altre compagnie erano fallite. Anche se le conquiste territoriali della Compagnia inglese divennero una componente fondamentale delle basi del terzo ciclo sistemico di accumulazione, le sue sorti furono diverse. Le strutture organizzative dell'imperialismo del libero scambio britannico si basavano tanto sulla formazione di un impero britannico in India, quanto sulla progressiva «deregolamentazione», e infine sulla liquidazione, delle attività della Compagnia delle Indie Orientali.

In termini generali, dunque, la documentazione storica mostra che nelle fasi di espansione finanziaria dell'economia-mondo capitalistica si sono verificati contemporaneamente due tipi differenti di concentrazione di capitale. Il primo si è avuto all'interno delle strutture organizzative del ciclo di accumulazione che si stava concludendo. Generalmente, questo tipo di concentrazione è stato associato a un «momento meraviglioso» finale di rinascita (R_1 R_2, R_3, R_4, nella figura 15) del regime di accumulazione ancora dominante ma sempre più instabile. Tuttavia, questo momento meraviglioso non è mai stato, per quel regime, l'espressione di rinnovate possibilità di generare una nuova tornata di espansione materiale dell'economia-mondo capitalistica. Al contrario, è sempre stato l'espressione di un'intensificazione della lotta concorrenziale e di potere che era sul punto di causare la crisi terminale del regime (T_1, T_2, T_3 nella figura 15).

L'altro genere di concentrazione del capitale che si è verificata nel corso delle fasi di espansione finanziaria dell'economia-mondo capitalistica può aver contribuito o meno alla ripresa del regime di accumulazione esistente. In ogni caso, la sua principale funzione storica è stata quella di aggravare la crisi del sistema dando vita a strutture regionali di accumulazione che destabilizzarono ulteriormente il vecchio regime e prefigurarono l'emergere di un nuovo regime. Una volta crollati i vecchi regimi sotto il peso delle proprie contraddizioni, il terreno fu pronto perché nuovi regimi divenissero a loro volta dominanti, ricostituissero l'economia-mondo su nuove fondamenta organizzative e promuovessero una nuova tornata di espansione materiale dell'economia-mondo capitalistica.

Il profilo ascendente della successione dei cicli sistemici di accumulazione mostrata nella figura 15 indica questo secondo tipo di concentrazione del capitale. Spesso meno spettacolare del primo, è stato quest'ultimo a svolgere il ruolo più significativo nello spingere l'economia-mondo capitalistica, dal fondo di ciascuna crisi sistemica, verso l'esterno e in avanti nello spazio e nel tempo, in un processo di

espansione apparentemente senza fine. Raccontare la storia del lungo XX secolo consiste in gran parte nel mostrare come e perché il regime di accumulazione statunitense:

1. emerse dai limiti, dalle contraddizioni e dalla crisi dell'imperialismo del libero scambio della Gran Bretagna come struttura regionale dominante dell'economia-mondo capitalistica;
2. ricostituì l'economia-mondo su basi che resero possibile un'altra tornata di espansione materiale;
3. ha raggiunto la propria maturità e sta forse preparando il terreno per l'emergere di un nuovo regime dominante.

Nel quarto capitolo ci concentreremo dapprima sulle contraddizioni del regime britannico che crearono le condizioni per l'emergere del regime di accumulazione statunitense. Passeremo poi ad analizzare la formazione del regime statunitense e il ciclo sistemico di accumulazione che ne è derivato. Nella sezione conclusiva del capitolo indagheremo sul processo attraverso il quale la crisi spia del ciclo di accumulazione statunitense si trasformò in una nuova *belle époque* che, sotto molti aspetti, richiamava alla mente l'epoca edoardiana e quella «delle parrucche». Nell'Epilogo, infine, descriveremo le strutture di accumulazione regionali (dell'Asia orientale) emerse nel corso della crisi del regime statunitense e che hanno acquisito sempre maggiore rilevanza nel modellare il presente e il futuro dell'economia-mondo capitalistica.

4. Il lungo xx secolo

La dialettica di mercato e pianificazione

Le strategie e le strutture di accumulazione del capitale che hanno dato forma alla nostra epoca emersero per la prima volta nell'ultimo quarto del XIX secolo. Esse ebbero origine da una nuova internalizzazione dei costi all'interno della logica di risparmio dell'impresa capitalistica. Proprio come il regime olandese aveva portato i processi di accumulazione del capitale su scala mondiale un passo oltre rispetto ai genovesi internalizzando i costi di protezione, e il regime britannico li aveva portati un passo oltre rispetto agli olandesi internalizzando i costi di produzione, così il regime statunitense ha fatto lo stesso rispetto agli inglesi internalizzando i costi di transazione.

L'idea di un'internalizzazione dei costi di transazione come caratteristica distintiva del quarto ciclo sistemico di accumulazione (quello statunitense) è ricavata dallo studio teorico pionieristico di Richard Coase (1937) sui vantaggi competitivi delle organizzazioni imprenditoriali integrate verticalmente, dall'ampliamento dell'analisi di Coase da parte di Oliver Williamson (1970) e dall'indagine storica di Alfred Chandler sulla comparsa e sulla rapida espansione delle moderne grandi imprese statunitensi alla fine del XIX secolo e agli inizi del XX. Chandler (1980; 1981) ha mostrato che l'internalizzazione in una singola sfera organizzativa delle attività e delle transazioni svolte in precedenza da unità separate permise alle imprese multiunità integrate verticalmente di ridurre e di rendere maggiormente calcolabili i costi di transazione, cioè i costi associati al trasferimento degli input intermedi attraverso una lunga catena di sfere organizzative separate che collegano la produzione primaria al consumo finale.

Le economie create in tal modo erano «economie di velocità» invece che «economie di scala»:

> [Le] economie derivarono in misura maggiore dalla velocità di realizzazione dell'*output* che dalle dimensioni delle imprese. Non furono tanto le dimensioni [di uno] […] stabilimento in termini di numero di addetti e di disponibilità e valore degli impianti, quanto l'accelerazione del processo di produzione e il conseguente aumento del suo volume i veri fattori che fecero diminuire i costi e aumentare l'*output* per lavoratore e per macchina […] Essenziali ai fini della realizzazione delle economie legate alla velocità erano la messa a punto di nuove macchine, l'impiego di materiali migliori e un'applicazione più spinta dell'energia uniti a modelli organizzativi e a procedure operative per coordinare e regolare il flusso di quantitativi elevati attraverso le varie fasi di lavorazione (Chandler, 1981, p. 411).

Le economie di velocità generate dall'internalizzazione dei costi di transazione non furono limitate alle sole imprese manifatturiere; né, in effetti, ebbero origine in esse. Furono le compagnie ferroviarie ad aprire la strada alla maggior parte delle innovazioni organizzative che avrebbero rivoluzionato la struttura di accumulazione negli Stati Uniti; assieme a quelle innovazioni si ebbe una profonda riorganizzazione della distribuzione attraverso l'emergere delle imprese di distribuzione di massa (grossisti, agenzie pubblicitarie, case di vendita per corrispondenza, catene di negozi) che internalizzarono un elevato volume di transazioni di mercato in una singola impresa.

> Mentre le ferrovie e il telegrafo assicuravano il coordinamento del passaggio delle merci dalla stazione di un centro commerciale a quella di un altro, le nuove imprese di distribuzione di massa provvedevano a svolgere la miriade di operazioni occorrenti per far sì che un ingente flusso di prodotti potesse arrivare direttamente da migliaia di produttori a centinaia di migliaia di consumatori (Chandler, 1981, p. 401).

L'integrazione dei processi della produzione di massa con quelli della distribuzione di massa all'interno di una singola organizzazione diede origine a un nuovo tipo di impresa capitalistica. Internalizzando una intera sequenza di sottoprocessi di produzione e di scambio, dall'approvvigionamento degli input primari alla distribuzione dei prodotti finali, questo nuovo tipo di impresa capitalistica fu in grado di assoggettare i costi, i rischi e le incertezze che derivavano dal trasferimento delle merci lungo quella sequenza alla logica economizzante dell'agire amministrativo e della pianificazione di lungo termine da parte delle grandi imprese.

> Grazie all'internalizzazione, l'impresa di dimensioni più ampie venne a godere di numerosi vantaggi. Per esempio, routinizzando le operazioni tra le unità, i costi si abbassarono e, così pure, collegando la gestione delle unità produttive con quella delle unità preposte agli approvvigionamenti e alla distribuzione, le spese per informarsi sui mercati e sulle fonti di approvvigionamento subirono una sostanziale riduzione. Assai più importante, sempre come effetto dell'internalizzazione, fu la possibilità di coordinare sotto il profilo gestionale il flusso delle merci e dei prodotti da un'unità a un'altra: grazie a una programmazione più efficace dei flussi si potè utilizzare più intensamente gli impianti e il personale impiegato nella produzione e nella distribuzione, con un conseguente incremento della produttività e una riduzione dei costi; si ottenne, inoltre, un andamento più continuativo delle entrate e pagamenti più rapidi dei servizi prestati (Chandler, 1981, p. 50).

Quando gli enormi e costanti flussi di cassa generati da questo tipo di concentrazione delle attività commerciali furono reinvestiti nella creazione di gerarchie di dirigenti di alto e medio livello specializzati nel controllo e nella regolazione dei mercati e dei processi lavorativi, le imprese integrate verticalmente giunsero a godere di decisivi vantaggi concorrenziali rispetto alle imprese composte da una singola unità o alle imprese multiunità meno specializzate. Questi vantaggi si tradussero in una crescita e in una diffusione sorprendentemente rapide della nuova struttura organizzativa. «[Q]uasi inesistenti alla fine degli anni settanta, arrivarono a dominare molti settori vitali [dell'industria statunitense] in meno di tre decenni» (Chandler, 1981, p. 469).

La crescita non riguardò solo il mercato interno statunitense. «Non appena ebbero completato la loro integrazione sul proprio continente, le grandi imprese americane cominciarono a farsi avanti nei paesi stranieri. […] Nello stesso momento in cui divennero imprese di rilevanza nazionale, appresero come operare su scala internazionale» (Hymer, 1972, p. 121). Nel 1902 gli europei già parlavano di una «invasione americana», e nel 1914 gli investimenti diretti statunitensi all'estero ammontavano al 7 per cento del PNL statunitense: la stessa percentuale del 1966, quando gli europei si sentirono minacciati ancora una volta da una «sfida americana» (Wilkins, 1970, pp. 71 e 201).

L'espansione all'estero incrementò ulteriormente le capacità organizzative delle gerarchie manageriali statunitensi di controllare i mercati e i processi lavorativi in quei settori di attività, sia in patria sia all'estero, che esse avevano individuato come obiettivi da occupare, o che avevano già occupato, e di regolarli a loro vantaggio. Anche in quelle industrie in cui le tecniche della produzione di massa erano decisive per il successo, l'organizzazione, e non la tecnologia, costituì la vera barriera d'ingresso.

> La barriera più ardua che le nuove imprese dovevano superare per accedere al mercato era il darsi una struttura simile a quella delle imprese che per prime si erano organizzate per commercializzare e distribuire i prodotti ottenuti con i sistemi di produzione di massa. Un'impresa concorrente, pur potendo acquisire la tecnologia, doveva poi crearsi un'organizzazione di dirigenti, di esperti negli approvvigionamenti e di venditori, se voleva sottrarre una quota di mercato all'una o due società che già lo controllavano. Inoltre, mentre l'impresa pioniera poteva finanziare la creazione di queste organizzazioni grazie al flusso di cassa reso possibile dall'elevato volume della produzione, quella che si affacciava successivamente sul mercato doveva invece creare un'organizzazione di vendita analoga prima ancora che la produzione in quantità elevata le consentisse di ridurre i costi unitari e di avere un considerevole flusso di cassa. Durante questo periodo, la nuova impresa doveva tener quindi testa a un concorrente al quale le economie rese possibili dalla celerità delle sue azioni consentivano d'abbassare i prezzi pur continuando a realizzare un buon margine di utile (Chandler, 1981, p. 488).

La spettacolare espansione interna e trans-statale delle imprese statunitensi multiunità integrate verticalmente, e le barriere organizzative all'ingresso da esse create, furono associate a una crescita egualmente spettacolare delle gerarchie manageriali e delle strutture burocratiche. Una volta formate, queste stesse gerarchie e strutture divennero «una fonte di permanenza, di potere e di crescita continua».

> Secondo una frase di Werner Sombart, l'impresa moderna assunse «una vita propria», in contrapposizione a quelle tradizionali che, di norma, avevano una breve durata […]. Viceversa, le gerarchie manageriali che hanno assunto la guida delle nuove imprese hanno un carattere di permanenza che va al di là dei singoli individui o dei gruppi da cui sono formate […]. Gli uomini si avvicendano, mentre l'istituzione e i suoi uffici rimangono (Chandler, 1981, p. 52).

Chandler ritiene che lo sviluppo delle gerarchie manageriali abbia segnato il culmine di una

«rivoluzione organizzativa» che aveva avuto inizio negli anni cinquanta del XIX secolo con le ferrovie e che nel primo decennio del XX secolo aveva trasformato, rendendoli irriconoscibili, i metodi di direzione e di gestione delle imprese capitalistiche e i modi in cui erano strutturate le attività economiche. Come conseguenza di questa rivoluzione organizzativa, «un operatore economico dei nostri giorni si sarebbe trovato a suo agio nel mondo degli affari del 1910 mentre avrebbe considerato estraneo, arcaico e incomprensibile quello del 1840; a sua volta un imprenditore americano del 1840 avrebbe giudicato l'ambiente dell'Italia del XV secolo più familiare di quello degli Stati Uniti settant'anni più tardi» (Chandler, 1981, p. 706).

A questo possiamo aggiungere che gli alti dirigenti delle odierne grandi imprese multinazionali si troverebbero più a loro agio tra gli *Heeren* delle società per azioni olandesi del XVII secolo che nelle imprese familiari che costituivano la spina dorsale del capitalismo britannico del XIX secolo. E gli stessi dirigenti di medio livello della VOC alla fine del XVII secolo avrebbero trovato più facile guadagnarsi da vivere e far carriera nelle multinazionali di oggi che non nel mondo degli affari dell'Inghilterra dell'Ottocento. E questo perché l'emergere dell'impresa capitalistica per azioni, integrata verticalmente e gestita burocraticamente, come unità dominante dell'accumulazione del capitale su scala mondiale ha riportato il mondo degli affari, sotto più di un aspetto, alle strategie e alla strutture del regime di accumulazione olandese.

Come è stato già sottolineato nel primo capitolo, le analogie tra il sistema delle compagnie per azioni dotate di privilegi del XVII e del XVIII secolo e quello delle grandi imprese transnazionali del XX secolo non vanno esagerate. Le compagnie per azioni dotate di privilegi erano organizzazioni in parte statali, in parte private, specializzate territorialmente a esclusione di altre organizzazioni simili. In quanto tali erano poco numerose ed erano parte integrante del consolidamento e dell'espansione dell'esclusività territoriale del sistema europeo di stati sovrani. Le grandi imprese transnazionali che emersero alla fine del XIX secolo e agli inizi del XX, invece, erano organizzazioni esclusivamente imprenditoriali che si specializzavano funzionalmente in uno specifico settore di attività, attraverso numerosi territori e giurisdizioni. In quanto tali esse sono state incomparabilmente più numerose di quanto non furono mai le compagnie per azioni dotate di privilegi, e hanno progressivamente minato la centralità del sistema interstatale come sede principale del potere mondiale.

Per quanto questa differenza sia un importante indicatore dell'evoluzione dell'economia-mondo capitalistica nel corso degli ultimi trecento anni, non le si dovrebbe consentire di celare il fatto che questa evoluzione non ha avuto un andamento lineare, ma è proceduta attraverso un'alternanza di tipi opposti di strutture organizzative, nella quale la forma manageriale dell'impresa si è dapprima presentata, è poi scomparsa, e si è successivamente riproposta. Un movimento oscillatorio di questo tipo nell'evoluzione del capitalismo storico come sistema mondiale fu osservato per la prima volta da Henri Pirenne ottanta anni fa. Nella sua indagine sulla storia sociale del capitalismo che ha ispirato la nostra concettualizzazione dei cicli sistemici di accumulazione, Pirenne osservò anche una «sorprendente regolarità» nell'alternarsi di fasi di «libertà economica» e di «regolamentazione economica». La libera espansione del commercio cedette il passo allo spirito di controllo caratteristico dell'economia urbana, seguito, a sua volta, dall'ardore individualistico del Rinascimento. Quest'ultimo raggiunse il suo culmine nella seconda metà del XVI secolo, quando il pendolo cominciò a oscillare ancora una volta nella direzione opposta. Proprio come lo spirito di controllo dell'economia urbana prese il posto della libertà del XII secolo, «così il mercantilismo si impose nel commercio e nell'industria del XVII e XVIII secolo» (Pirenne, 1974, p. 139).

La tendenza verso la regolamentazione economica era destinata a durare solo fino a quando, alla fine del XVIII secolo e agli inizi del XIX, «l'invenzione di certe macchine e l'applicazione del vapore all'industria manifatturiera modificarono radicalmente le condizioni dell'attività economica». I fenomeni osservati nel XVI secolo si riprodussero, «ma con intensità molto maggiore». Ancora una

volta, «il credo è l'individualismo e il liberalismo». Con il motto *laissez faire, laissez aller*, le conseguenze della libertà economica furono portate all'estremo, generando una nuova oscillazione nella direzione opposta.

> Una concorrenza senza limitazioni […] contrappone [i capitalisti] l'uno all'altro, e ben presto determina, nel proletariato che sfruttano, forme di resistenza […] E mentre si organizza questa resistenza al capitale, quest'ultimo, indebolito a sua volta per l'abuso di quella libertà che gli aveva inizialmente consentito di svilupparsi, comincia a disciplinarsi. Si organizzano cartelli, trust, sindacati di produttori, mentre i governi si rendono conto che è impossibile lasciare più a lungo datori di lavoro e lavoratori affrontarsi incontrollatamente, ed elaborano una legislazione sociale (Pirenne, 1974, p. 139).

Le oscillazioni secolari attraverso cui si è realizzata l'alternanza di fasi di «libertà economica» e di «regolamentazione economica» teorizzata da Pirenne corrispondono in linea di massima alla nostra successione di cicli sistemici di accumulazione. Il regime genovese fece oscillare il pendolo lontano dallo spirito di controllo delle città-stato capitalistiche della fine del XIV secolo e degli inizi del XV (che ha la sua migliore incarnazione nel capitalismo monopolistico di stato veneziano) e in direzione della relativa libertà economica del sistema di «nazioni» capitalistiche che nel XVI secolo regolava il più vasto sistema monetario e commerciale europeo da piazze scelte – dapprima Anversa e Lione, poi le fiere mobili di «Bisenzone», fin quando esse si stabilirono a Piacenza. Il regime olandese, dal canto suo, fece oscillare il pendolo nella direzione di un coinvolgimento diretto dei governi nella promozione e nell'organizzazione dei processi di accumulazione del capitale su scala mondiale, direttamente o attraverso la formazione di compagnie per azioni dotate di privilegi delegate a esercitare funzioni di governo nel mondo extraeuropeo.

La nuova oscillazione causata dall'ascesa e dalla piena espansione del regime britannico – che in effetti riprodusse i fenomeni del XVI secolo «con intensità molto maggiore» – riguarda direttamente l'argomento in questione, poiché creò le condizioni sistemiche sotto le quali il capitalismo manageriale statunitense fu dapprima creato, e divenne poi la struttura di accumulazione dominante dell'intera economia-mondo. Contrariamente all'idea di Pirenne, la «rivoluzione industriale» della fine del XVIII secolo diede nuovo impulso all'oscillazione, ma non la avviò. In fin dei conti, *La ricchezza delle nazioni*, che in seguito divenne il manifesto del credo liberale del XIX secolo, fu pubblicata quando la «rivoluzione industriale» era appena iniziata. E principale obiettivo del suo appello al libero scambio non era tanto il *big government* quanto il *big business* del tempo, vale a dire soprattutto le compagnie per azioni dotate di privilegi. «Queste compagnie», ci viene detto,

> anche se forse possono essere state utili perché hanno introdotto per prime alcuni rami di commercio, conducendo a proprie spese un esperimento che lo stato avrebbe potuto ritenere imprudente tentare, alla lunga si sono dimostrate universalmente onerose o inutili, e hanno gestito male o limitato il commercio (Smith, 1976, vol. III, p. 50).

Per ironia della sorte (una tragica ironia per i popoli dell'Africa), i primi passi del movimento ottocentesco per il libero scambio possono essere fatti risalire al commercio atlantico degli schiavi. Come è stato osservato in precedenza, la WIC fu all'avanguardia nel commercio triangolare che portò il traffico degli schiavi a livelli storicamente mai raggiunti, ma non poté prevenire l'ingresso di nuovi concorrenti, come era stata invece in grado di fare la VOC nel commercio di spezie pregiate dalle Indie Orientali. Alla fine del XVII secolo, una compagnia inglese, la Royal African Company (dotata di privilegi nel 1672), era divenuta la più potente e la più efficiente tra tutte le compagnie europee costituite espressamente per il commercio atlantico. Ma anche questa compagnia non poteva competere efficientemente con imprese più agili e più flessibili. «Agli inizi del XVIII secolo vi erano chiari indizi che le compagnie per azioni dotate di privilegi non rappresentavano più la soluzione migliore per la gestione del commercio degli schiavi; nei trent'anni successivi i paesi maggiormente coinvolti passarono a un commercio concorrenziale condotto da mercanti e da ditte private.» Consentendo alla

WOC di conservare più a lungo il suo monopolio (fino al 1734), gli olandesi di fatto accentuarono la tendenza alla contrazione della propria quota di commercio (Davies, 1957; 1974, p. 127).

Il principale problema per le compagnie privilegiate consisteva nel fatto che nel commercio atlantico in generale, e in quello africano in particolare, era difficile far rispettare il proprio monopolio. L'approvvigionamento di schiavi richiedeva la costruzione e il mantenimento di costose difese sulla costa occidentale dell'Africa, strumenti comunque inefficaci per presidiare la costa contro la concorrenza; i coloni americani, le cui capacità imprenditoriali furono essenziali per l'espansione del commercio atlantico, si lamentavano continuamente dei prezzi e della quantità dell'offerta; i debiti per gli schiavi comprati a credito si dimostrarono difficili o impossibili da recuperare; i mercanti non autorizzati si mobilitarono ripetutamente per ottenere un riconoscimento governativo, che il governo francese e quello inglese furono prontissimi a concedere; i dipendenti delle compagnie spesso si appropriavano indebitamente delle merci, facevano affari con i mercanti non autorizzati e trascuravano gli interessi delle imprese; infine, la concorrenza tra compagnie dotate di privilegi da governi differenti aggravò questi problemi per ciascuna di esse (Davies, 1974, pp. 117-131).

> Il libero scambio si dimostrò dunque più efficiente del monopolio. […] Eppure, il monopolio era stato utile nel promuovere una tradizione inglese nel commercio degli schiavi, e nell'accumulare le conoscenze necessarie a svolgere un'attività che, più di altre, richiedeva abilità ed esperienza. Fu così che l'efficienza delle compagnie inglesi impegnate nel commercio degli schiavi fu maggiore di quella delle compagnie francesi, e i coloni inglesi, malgrado le loro lamentele, furono salvati dalla «spaventosa carenza» di lavoro che, nel XVII secolo, affliggeva la Martinica e Guadalupa (Davies, 1974, p. 118).

Questo primo successo del libero scambio nell'Atlantico prefigurò le dinamiche che avrebbero determinato la successiva deregolamentazione e la definitiva scomparsa del sistema delle compagnie per azioni dotate di privilegi. In Inghilterra, ma non in Olanda, le compagnie per azioni dotate di privilegi si muovevano sempre in bilico su una fune, dalla quale potevano cadere per effetto sia dei loro successi sia dei loro fallimenti. Quando le considerevoli spese sostenute per l'apertura di un nuovo ramo di commercio si rivelavano non redditizie, queste compagnie semplicemente cessavano la loro attività, e tutto finiva lì. Ma anche quando gli investimenti si fossero rivelati vantaggiosi, la loro esistenza poteva essere tormentata o persino arrestata dall'erosione o dalla revoca, minacciata o reale, dei privilegi, generalmente vitali per la loro stessa esistenza in quanto imprese parzialmente governative e parzialmente imprenditoriali.

La struttura sbilanciata e oligarchica della classe capitalistica olandese protesse le compagnie olandesi dai rischi di entrambi i generi di caduta. Per quanto grandi fossero le proteste contro i privilegi di una compagnia di successo come la VOC, le piccole imprese olandesi non ebbero mai alcuna reale possibilità di vederli revocati. Ma persino una compagnia relativamente di scarso successo come la WIC poté contare su un costante supporto governativo nei momenti di necessità.

La struttura più democratica della classe capitalistica inglese, e la sua base più ampia, esposero invece le compagnie per azioni inglesi al rischio costante di vedersi private dei propri privilegi una volta svolto il compito di aprire un nuovo ramo di commercio. Fu così che, allorquando la Royal African Company istituì la presenza inglese nel commercio triangolare atlantico, la Glorious Revolution del 1688 incoraggiò i mercanti non autorizzati, che irruppero senza ostacoli nel commercio della Compagnia. Quel che è peggio, nel 1698 il parlamento inglese riconobbe la loro posizione e conferì loro il diritto di utilizzare le stazioni commerciali della Compagnia a fronte del pagamento del 10 per cento delle loro esportazioni dall'Inghilterra. Autorizzati a competere su un piano quasi di parità con le grandi imprese pubbliche, le piccole imprese private ebbero la meglio (Davies, 1957, pp. 122-152; 1974; pp. 117-118).

Fu necessario un tempo assai più lungo perché il movimento del libero scambio arrivasse a promuovere la liquidazione delle imprese pubbliche nelle Indie Orientali. Per molto tempo dopo la sua

costituzione durante il regno di Elisabetta I, la Compagnia delle Indie Orientali condusse un'esistenza piuttosto precaria. Essa dapprima ottenne significativi risultati impiantando alcune manifatture e alcune roccaforti e anche sottraendo ai portoghesi parte dei loro territori. Tuttavia sopravvisse a stento all'avversa congiuntura del secondo quarto del XVII secolo, allorquando la maggioranza dei suoi azionisti cominciò a dubitare della possibilità di proseguire l'attività di fronte a enormi rovesci improvvisamente aggravati da un'acuta carenza di liquidità (Chaudhuri, 1965, capp. 2 e 3).

Ciò fu dovuto soprattutto alla già consolidata centralizzazione nelle mani della VOC del più redditizio commercio con le Indie Orientali. Incapace di sottrarre il commercio delle spezie al controllo della VOC, la Compagnia inglese delle Indie Orientali fu costretta a specializzarsi in attività meno redditizie, ovvero nel commercio, diretto in patria o interno all'Asia, di pezze di tessuto. Questa industria non solo era meno redditizia di quella delle spezie, ma era anche di gran lunga più difficile da dominare.

> L'attività tessile, in effetti, non era facile da dominare, in quanto non si inquadrava, come in Europa, in un'unica rete; settori e circuiti diversi presiedevano alla produzione e al commercio della materia prima, alla fabbricazione del filato di cotone (operazione lunga soprattutto se doveva dar luogo a un filato molto sottile e tuttavia resistente, come quello delle mussoline), alla tessitura, allo sbiancamento e appretto dei tessuti e alla loro stampa. Quello che in Europa costituiva un'organizzazione verticale (era già così a Firenze nel secolo XII) è qui suddiviso in compartimenti stagni. […] L'India intera lavora infatti la seta e il cotone, esporta un'incredibile quantità di tessuti, dai più comuni ai più lussuosi, e li diffonde in tutto il mondo […]. Non c'è dubbio che, fino alla rivoluzione delle macchine in Inghilterra, l'industria indiana del cotone è stata la prima nel mondo, sia per la qualità sia per la quantità dei prodotti e per il volume delle esportazioni (Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 526-529).

Questo apparato commerciale-industriale estremamente differenziato, decentralizzato ed efficiente fu probabilmente il più vasto e complesso esempio di «specializzazione flessibile» di ogni tempo. Per volgere questo apparato a proprio vantaggio, la Compagnia delle Indie Orientali non poteva fare altro che usare le reti d'affari locali. Sebbene necessario, questo adattamento alla struttura decentralizzata dell'industria tessile indiana lasciò la Compagnia esposta alla concorrenza delle altre compagnie europee, dei liberoscambisti europei, dei commercianti arabi e di quelli del luogo, e di mercanti in esilio, tra cui quelli armeni. Questa concorrenza fece sì che una costante pressione verso il basso gravasse sui margini di profitto del commercio di pezze di tessuto. E questa pressione verso il basso fu a sua volta responsabile della precarietà dell'esistenza della Compagnia durante tutto il XVII secolo e agli inizi del XVIII, così come dei suoi continui tentativi di compensare i bassi margini di profitto attraverso l'espansione delle proprie operazioni (Arrighi, Barr e Hisaeda, 1993).

Con il passar del tempo, tuttavia, questa espansione spostò il fulcro delle attività europee in Asia dalle spezie alle pezze di tessuto, e dall'arcipelago della Malaysia al subcontinente indiano, e nel far questo ribaltò le fortune di inglesi e olandesi nelle Indie Orientali. In tale gravosa impresa, la Compagnia inglese delle Indie Orientali ebbe scarso appoggio dalla madrepatria. La concessione di un privilegio a una compagnia rivale nel 1698 non fu certamente di aiuto, anche se la fusione delle due compagnie nel 1709 preparò il terreno alla successiva ascesa della nuova Compagnia allo status di agente capitalistico e territorialistico europeo dominante in Asia. Ma per tutto il XVIII secolo l'imposizione di dazi sempre più severi sul commercio della Compagnia verso la madrepatria, a protezione delle industrie inglesi ancora incapaci di competere con le manifatture indiane, dovette costituire un impedimento rilevante allo sforzo della stessa Compagnia di affermare il proprio controllo sull'offerta di pezze di tessuto indiano.

In ogni caso, a far infine girare la ruota della fortuna per la Compagnia non fu l'aiuto proveniente dalla madrepatria, ma la propria capacità sui campi di battaglia dell'India. In risposta alla disintegrazione dell'impero Moghul, le dimensioni e la portata delle forze militari negli anni quaranta del XVIII secolo cominciarono a espandersi e a essere riorganizzate in base a criteri europei. Alla vigilia di Plassey i battaglioni indiani erano stati formati e la Compagnia giunse così a combinare le superiori tecniche europee nell'uso e nel controllo della forza con un uso estensivo della manodopera locale. È

questa combinazione che più di ogni altra cosa spiega il successo della Compagnia nello sconfiggere l'intera concorrenza locale nella lotta alla successione Moghul (McNeill, 1984, p. 135; Wolf, 1990, pp. 349-352; Bayly, 1988, p. 85).

Una volta divenuta una potente «azienda-stato» (Marshall, 1987) essa ebbe campo libero non solo all'appropriazione massiccia di tributi e al loro trasferimento «nelle mani di azionisti in Europa, per mezzo di esportazioni non ripagate», come scrive D.K. Fieldhouse (1967, p. 159), ma anche al rafforzamento del suo controllo sull'industria tessile indiana. La precedente strategia di adattamento alle preesistenti strutture di produzione e di scambio decentralizzate fu sempre più sostituita da una strategia di subordinazione forzata di quelle strutture al controllo centralizzato delle gerarchie manageriali della compagnia (Wolf, 1990, pp. 245-6). Anche se nel frattempo l'industria tessile indiana perse gran parte della sua flessibilità – e con essa parte della sua competitività – le dimensioni e la regolarità dei flussi di cassa derivati dal commercio di pezze di tessuto aumentarono fino al 1780 circa, quando l'espansione cominciò ad accusare una battuta d'arresto.

Il successo raggiunto in quanto organizzazione governativa e imprenditoriale non portò alcun beneficio alla Compagnia delle Indie Orientali. Al contrario, il successo nel subentrare alla corte Moghul nel ruolo di organizzazione redistributiva dominante dell'Asia meridionale, e quello nel far fallire la VOC, furono immediatamente seguiti da una crisi fiscale e da un forte movimento in patria per privare la compagnia dei suoi privilegi commerciali. Un primo presagio degli eventi futuri fu il triplicarsi del debito della Compagnia tra il 1798 e il 1806, malgrado enormi acquisizioni territoriali (Bayly, 1988, p. 84). Un altro, più infausto presagio giunse alcuni anni dopo, quando Birmingham e altri centri di produzione provinciali lanciarono una campagna per l'abolizione del monopolio della Compagnia sul commercio indiano, che fu in effetti abolito nel 1813 (Moss, 1976).

Per circa venti anni dopo quest'abolizione, la Compagnia poté compensare le perdite sfruttando con maggiore efficienza il suo perdurante monopolio del commercio cinese. Sebbene il commercio del tè con la Cina fosse stato, sin dall'inizio del XVIII secolo, un'attività secondaria estremamente redditizia, la sua espansione era stata in principio seriamente limitata dall'assenza di una domanda cinese di merci europee e dalla conseguente necessità dell'invio di oro in lingotti per l'acquisto del tè. La Compagnia inglese delle Indie Orientali aveva ereditato l'antico problema di uno squilibrio strutturale nel commercio tra Occidente e Oriente. Come è stato osservato in precedenza, questo squilibrio poteva essere fatto risalire all'epoca romana. Le grandi scoperte e l'appropriazione europea dell'argento americano non corressero lo squilibrio; esse si limitarono a consentire all'Europa, per il tramite del regime di accumulazione olandese, di sostenere un disavanzo di dimensioni maggiori, al punto che, come affermò Louis Dermigny, la Cina divenne «la tomba del tesoro americano» (citato in Wolf, 1990, p. 363).

Quando, nel 1776, «la Rivoluzione americana allontanò gli inglesi dalle riserve d'argento messicane […] [l]a soluzione ai bisogni finanziari della Compagnia fu l'oppio dell'India» (Wolf, 1990, p. 365). E quando la Compagnia cominciò ad allargare la vendita di oppio in Cina e a monopolizzarne la produzione in Bengala, il commercio cinese divenne rapidamente assai più redditizio e dinamico del commercio di pezze di tessuto. Questa tendenza era già presente prima dell'abolizione del monopolio della Compagnia sul commercio con l'India. Ma una volta abolito il monopolio indiano, il fatto che la Compagnia si concentrasse in questo genere di attività portò a una crescita esplosiva delle spedizioni e a un'inversione del disavanzo cronico della bilancia dei pagamenti con la Cina (Wakeman, 1975, p. 126; Greenberg, 1979, cap. 5 e appendice I; Bagchi, 1982, pp. 96-97). «Gli europei» osserva ironicamente Eric Wolf «avevano finalmente qualcosa da vendere ai cinesi» (Wolf, 1990, p. 366).

Per quanto vantaggiosa, i benefici che la Compagnia poté trarre da questa crescita esplosiva non durarono a lungo, poiché essa era afflitta dallo stesso genere di contraddizione che un secolo prima aveva minato le fortune della Royal African Company. Agli inizi del XVIII secolo, la promozione di una

tradizione inglese nel commercio africano degli schiavi espose questa prima compagnia privilegiata alla concorrenza di una moltitudine di piccole imprese non sottoposte a controllo, che sfidarono con successo i privilegi delle grandi imprese sia nel mercato atlantico sia nel parlamento inglese. E, allo stesso modo, agli inizi del XIX secolo la promozione di una tradizione inglese nel commercio dell'oppio in Cina espose la compagnia dotata di privilegi che per prima intraprese questa attività allo stesso genere di concorrenza e allo stesso genere di sfide. Poiché la Cina imperiale aveva imposto il bando al commercio di oppio, la Compagnia fu costretta a far ricorso a mercanti privati europei e asiatici per contrabbandare questa droga in Cina, concentrando i suoi sforzi sul monopolio dell'offerta e sulla regolamentazione dei prezzi (Bagchi, 1982, p. 96). Ma con l'espansione del commercio, le attività «informali» dei mercanti europei privati superarono rapidamente le capacità della Compagnia di tenerle sotto controllo, e il libero scambio venne a essere percepito in patria come un mezzo più efficace del monopolio per l'accrescimento del potere nazionale.

L'abolizione del monopolio commerciale in Cina nel 1833 segnò l'inizio della fine della Compagnia inglese delle Indie Orientali. Privata di tutti i privilegi commerciali, le sue capacità di assolvere efficacemente le sue più ampie funzioni belliche e di formazione dello stato diminuirono ulteriormente, fino a che essa apparve, sia agli amici che ai nemici, totalmente incapace di governare l'impero che aveva conquistato. E quando, nella scia della Grande Rivolta del 1857, il parlamento intervenne per «nazionalizzare» quell'impero, furono in pochi a preoccuparsi del destino della Compagnia. Ciò di cui tutti, in Inghilterra, si preoccuparono, era che l'impero in India fosse amministrato e sfruttato efficacemente ed efficientemente nell'interesse nazionale.

In breve, le compagnie per azioni dotate di privilegi erano organizzazioni imprenditoriali a cui i governi europei avevano conferito il potere di esercitare nel mondo extraeuropeo funzioni belliche e di formazione dello stato, sia come fini in sé sia come mezzi dell'espansione commerciale. Fin quando le compagnie assolsero queste funzioni in modo più efficiente di quanto non fossero in grado di fare gli stessi governi, furono loro accordati privilegi commerciali e protezione in misura più o meno commisurata all'utilità dei loro servigi. Ma non appena le cose cambiarono, esse furono private dei loro privilegi, e le loro funzioni belliche e di formazione dello stato furono assunte direttamente dai governi metropolitani.

Nel far questo il governo britannico divenne il governo imperiale dell'India. L'affrancamento del commercio dai privilegi delle grandi compagnie e la costruzione di un impero nel mondo extraeuropeo furono dunque gli aspetti opposti dello stesso processo di sostituzione del sistema delle compagnie per azioni dotate di privilegi. Tuttavia, la liquidazione di queste compagnie fu una decisione rigorosamente pragmatica che venne revocata non appena le condizioni sistemiche generarono la percezione che esse potessero tornare ancora utili. Dunque, verso la fine del XIX secolo il governo e le imprese inglesi lanciarono una nuova intera generazione di compagnie per azioni dotate di privilegi, autorizzate ad ampliare ulteriormente (soprattutto in Africa) la portata spaziale delle loro reti commerciali, di potere e di accumulazione.

Anche se alcune di queste compagnie ottennero risultati lusinghieri – in particolare la British South Africa Company – questo risveglio non poteva riportare in vita, come di fatto non riuscì a fare, il vecchio sistema corporativo delle compagnie per azioni dotate di privilegi come agenti dominanti dell'espansione commerciale e territoriale dell'economia-mondo capitalistica. L'avvento del vapore e delle macchine – la cosiddetta industria moderna – aveva completamente riorganizzato le reti del commercio, del potere e dell'accumulazione su scala mondiale. E quando, nel corso della grande depressione della fine del XIX secolo, l'espansione dell'imperialismo del libero scambio della Gran Bretagna raggiunse i suoi limiti, questa riorganizzazione diede origine, nell'Europa continentale e nell'America del Nord, a nuovi tipi di grandi imprese che soppiantarono le compagnie per azioni dotate di privilegi come principali agenti dell'espansione capitalistica.

Le osservazioni di Pirenne relative all'impatto dell'industria moderna sull'attività economica «regolamentata» echeggiano la tesi di Marx secondo cui l'avvento del vapore e delle macchine avviò una catena apparentemente infinita di rivoluzioni interconnesse nel modo di produzione e di scambio, attraverso lo spazio-tempo dell'economia mondiale del XIX secolo.

> La rivoluzione del modo di produzione in una sfera dell'industria porta con sé la rivoluzione del modo di produzione nelle altre sfere. Questo vale in primo luogo per quelle branche dell'industria che sono sì isolate a causa della divisione *sociale* del lavoro, cosicché ognuna di esse produce una merce indipendente, ma tuttavia s'intrecciano l'una con l'altra come fasi d'un processo complessivo. Così la filatura meccanica rese necessaria la tessitura meccanica, e l'una e l'altra insieme resero necessaria la rivoluzione chimico-meccanica della candeggiatura, della tintura e della stampatura dei tessuti. Così […] la rivoluzione nella filatura del cotone rese necessaria l'invenzione del gin per la separazione delle fibre del cotone dal seme, con il che divenne possibile finalmente la produzione su larga scala com'è ora richiesta. La rivoluzione nel modo di produzione dell'industria e dell'agricoltura rese necessaria, in ispecie, anche una rivoluzione nelle condizioni *generali* del processo sociale di produzione, cioè nei mezzi di *comunicazione e di trasporto*. […] [I] mezzi di comunicazione e di trasporto tramandati dal periodo della manifattura si trasformarono presto in impacci insopportabili per la grande industria, con la sua febbrile velocità di produzione, con la sua produzione su vastissima scala, con il costante lancio di grandi masse di capitale e di operai da una sfera all'altra della produzione e con i nuovi nessi da essa creati sul mercato mondiale. […] [I]l sistema delle comunicazioni e dei trasporti è stato quindi *adattato* a poco a poco, con un sistema di battelli a vapore fluviali, ferrovie, battelli a vapore transoceanici e telegrafi, al modo di produzione della grande industria. Ma le terribili masse di ferro che ora si trattava di fucinare, saldare, tagliare, forare, modellare, esigevano a loro volta macchine ciclopiche [che potevano essere prodotte solo mediante altre macchine] (Marx, 1978, libro primo, pp. 468-470).

Questo brano descrive nei dettagli il processo mediante il quale, come Marx ha affermato altrove, «[l]a grande industria ha creato quel mercato mondiale, ch'era stato preparato dalla scoperta dell'America». Le «grandi scoperte», la penetrazione dei mercati delle Indie orientali e di quelli cinesi, la colonizzazione delle Americhe e il commercio coloniale, tutto questo assieme creò le condizioni per l'emergere dell'industria moderna, dando al commercio e all'industria «uno slancio fino ad allora mai conosciuto». Ma una volta che il vapore e le macchine rivoluzionarono la tecnologia industriale, la stessa espansione industriale divenne il principale fattore di integrazione dei mercati del mondo intero in un unico mercato mondiale (Marx e Engels, 1974, pp. 101-102).

La formazione di un unico mercato mondiale influì a sua volta sull'estensione dell'industria conferendo alla produzione e al consumo di tutti i paesi un'«impronta cosmopolita».

> [La borghesia] ha tolto di sotto i piedi all'industria il suo terreno nazionale, con gran rammarico dei reazionari. Le antichissime industrie nazionali sono andate distrutte, e ancora adesso vengono distrutte ogni giorno. Vengono soppiantate da industrie nuove, la cui introduzione diventa questione di vita o di morte per tutte le nazioni civili, da industrie che non lavorano più soltanto materie prime del luogo, ma delle zone più remote, e i cui prodotti non vengono consumati solo nel paese stesso, ma anche in tutte le parti del mondo. Ai vecchi bisogni, soddisfatti con i prodotti del paese, subentrano bisogni nuovi, che per essere soddisfatti esigono i prodotti dei paesi e dei climi più lontani. All'antica autosufficienza e all'antico isolamento locali e nazionali subentra uno scambio universale, una interdipendenza universale fra le nazioni (Marx e Engels, 1974, pp. 104-105).

Dunque, l'integrazione dei mercati del mondo intero in un unico mercato mondiale presentò ai governi e alle imprese opportunità, e allo stesso tempo sfide, senza precedenti. Le opportunità derivavano principalmente dalla portata della divisione sociale del lavoro mondiale al cui interno stava avendo luogo l'integrazione delle attività governative e di quelle imprenditoriali e grazie alla quale potevano essere conseguite economie esterne di tutti i generi. Qualunque organizzazione governativa e imprenditoriale avesse trovato una sicura nicchia di mercato all'interno di questa divisione del lavoro mondiale poteva fare affidamento sulla cooperazione spontanea di numerose altre organizzazioni nell'approvvigionamento di una gamma e di una varietà di prodotti a prezzi accessibili incomparabilmente più ampie di quelle che era possibile ottenere mediante l'isolamento e l'autosufficienza nazionali.

Le opportunità che derivavano dalla cooperazione erano tuttavia inseparabili dalla concorrenza sui flussi di cassa e sulle risorse materiali. Questa concorrenza spinse ciascuna organizzazione integrata nel

mercato mondiale a trasferire le proprie risorse dalle combinazioni di input-output esistenti verso qualsiasi altra combinazione promettesse di fruttare rendimenti più alti, come afferma il «principio di sostituzione» di Alfred Marshall (1972). Le organizzazioni che non tenevano il passo nel sostituire combinazioni di input-output meno efficienti con altre più efficienti si sarebbero trovate prima o poi svantaggiate nel competere con le altre organizzazioni, tanto nell'approvvigionamento degli input cruciali quanto in termini di entrate. Però, mano a mano che i partecipanti al mercato mondiale sostituirono combinazioni di input-output meno efficienti con altre più efficienti, essi si privarono a vicenda di entrate e/o di approvvigionamenti materiali fondamentali, e si ostacolarono l'un l'altro nella realizzazione dei rispettivi programmi di produzione e di consumo. Questa privazione e questo intralcio a loro volta minacciavano continuamente di compromettere l'integrità organizzativa dei governi e delle imprese, e in tal modo moderavano il loro entusiasmo nei confronti di un'integrazione troppo stretta nelle reti e nei circuiti del mercato mondiale.

La tensione tra le tendenze cooperative e le tendenze concorrenziali dei processi di formazione del mercato mondiale hanno preceduto di molto l'emergere dell'industria moderna. In effetti, la nostra analisi ha sottolineato che una tensione di questo genere è stata alla base del ritorno periodico, a partire dal basso Medioevo, di fasi di espansione materiale dell'economia mondiale capitalistica nelle quali prevalevano tendenze cooperative, e di fasi di espansione finanziaria nelle quali prevalevano tendenze concorrenziali. Ma l'emergere dell'industria moderna aggiunse a questa tensione una dimensione del tutto nuova. Le risorse di un gran numero di organizzazioni governative e imprenditoriali vennero investite più o meno stabilmente in impianti industriali e infrastrutturali costosi e specializzati, la cui proprietà e la cui gestione erano separate ma che erano tuttavia legati gli uni agli altri da una complessa catena di processi tecnici interconnessi.

> Nessun processo meccanico svolto mediante l'uso di un dato corredo di strumenti è indipendente dagli altri processi che si svolgono altrove. Ciascuno condiziona e presuppone il corretto funzionamento di molti altri processi di analogo carattere meccanico. Nessuno dei processi […] è autosufficiente. Ciascuno segue e precede altri processi in una successione infinita, in cui ciascuno trova il proprio posto e alle cui esigenze ciascuno deve adeguare il proprio funzionamento. L'intero concerto delle operazioni industriali va inteso come un processo meccanico costituito da particolari processi interdipendenti, anziché come una molteplicità di strumenti meccanici che svolgono il proprio lavoro indipendentemente l'uno dall'altro. Questo vasto processo industriale attira nella propria orbita e mette a profitto tutti i rami del sapere aventi a che fare con le scienze applicate, e il tutto forma un insieme di sottoprocessi dall'equilibrio più o meno delicato (Veblen, 1970, p. 48).

In breve, con l'emergere dell'industria moderna i rapporti di complementarità che legavano le sorti di unità produttive separate divennero incomparabilmente più forti che in precedenza e costrinsero ciascuna unità a ricercare la cooperazione delle altre unità per assicurarsi fonti affidabili di fattori produttivi e sicuri sbocchi per i prodotti finali. Eppure, questo rafforzamento delle complementarità non fu associato a un indebolimento delle pressioni concorrenziali. Al contrario, come mette in evidenza lo stesso Veblen (1970, pp. 57-59), con lo sviluppo dell'industria moderna la forza del principio di sostituzione di Marshall divenne più forte che mai. La stessa integrazione e ampiezza del sistema industriale esaltò i guadagni e le perdite sperimentati dai proprietari dei sottoprocessi in conseguenza di un qualsiasi disordine nell'equilibrio industriale. Inoltre i disordini tesero a cumularsi, paralizzando seriamente alcuni settori dell'industria e inducendo nel frattempo l'eccessiva espansione di altri.

In queste circostanze, all'interno delle imprese si sviluppò una forte tendenza a controllare la congiuntura mediante una pronta redistribuzione degli investimenti da iniziative imprenditoriali meno remunerative ad altre più remunerative. Le imprese particolarmente coinvolte in un dato sottoprocesso e prive delle inclinazioni o delle capacità di mobilitare i capitali eccedenti posseduti da altre unità nel sistema potevano solo resistere alla congiuntura. Ma quelle imprese che disponevano del controllo di abbondanti flussi di cassa, e che erano libere di disporne a loro piacimento, potevano dominare, e di fatto dominarono, la congiuntura.

> Il maggior benessere economico della comunità nel suo insieme è raggiunto attraverso l'armoniosa e costante interazione dei vari processi che costituiscono il sistema industriale complessivo; ma non è detto che il costante mantenimento dell'equilibrio industriale costituisca la condizione migliore per il soddisfacimento degli interessi pecuniari degli uomini d'affari in balia dei quali risiede il potere discrezionale in questione. Ciò è vero specialmente per quanto riguarda i più importanti uomini d'affari i cui interessi sono molto estesi. Le loro operazioni finanziarie sono di vasta portata, e in genere le loro fortune non sono permanentemente legate all'armonico funzionamento di un dato sottoprocesso del sistema industriale. Le loro fortune sono invece connesse con le più ampie congiunture del sistema industriale nel suo insieme (aggiustamenti interstiziali), o con le congiunture che influenzano ampie ramificazioni del sistema (Veblen, 1970, pp. 60-61).

Se questa classe di «più importanti uomini d'affari» non aveva alcun altro obiettivo strategico oltre a quello di trarre profitto dai disordini del sistema, era del tutto indifferente per i suoi membri se questi disordini fossero d'aiuto o di intralcio al sistema nel suo insieme. Ma se obiettivo delle loro transazioni era quello di acquisire il controllo di una rilevante porzione del sistema industriale, l'indifferenza agli effetti dei disordini cessava non appena questo controllo fosse stato raggiunto.

> Quando poi egli abbia conseguito tale controllo, può essere suo interesse [dell'investitore] creare e mantenere condizioni affaristiche tali da facilitare il funzionamento armonioso ed efficiente di quanto è venuto a cadere sotto il suo controllo […]; poiché, a parità di condizioni, i guadagni derivanti da ciò che è venuto a cadere permanentemente nelle sue mani sotto forma di impianto industriale sono tanto più rilevanti quanto più ne è elevata e costante l'efficienza industriale (Veblen, 1970, p. 62).

Questo contrasto tra una logica d'affari rigorosamente pecuniaria, indifferente ai disordini nell'equilibrio industriale, e una logica d'affari tecnologica, interessata a una costante efficienza industriale, è stato utilizzato da molti per descrivere le diverse risposte della comunità d'affari britannica e di quella tedesca alle sfide e alle opportunità poste dalla ricostituzione del mercato mondiale su basi industriali nel XIX secolo. David Landes ha così contrapposto la «razionalità pecuniaria» dell'impresa inglese alla «razionalità tecnologica» dell'impresa tedesca. Mentre gli inglesi tendevano a considerare la tecnologia come un mero strumento nel perseguimento del massimo rendimento monetario del capitale, i tedeschi tendevano a fare dei mezzi il fine.

> Il significato [della] impostazione pecuniaria [degli inglesi] appare più chiaramente se la confrontiamo con il criterio tecnologico dei tedeschi. Qui valeva un'aritmetica diversa, che massimizzava non i profitti, ma l'efficienza tecnica. Per l'ingegnere tedesco, e per l'industriale e il banchiere che stavano dietro di lui, il nuovo era desiderabile non tanto perché rendeva, ma perché funzionava meglio. C'era un modo giusto e uno sbagliato di fare le cose, e il modo giusto era quello scientifico, meccanizzato, ad alta intensità di capitali. I mezzi erano diventati fine (Landes, 1993, p. 462).

Non abbiamo bisogno di alcun particolare assunto sulle differenze psicologiche esistenti tra gli ingegneri, gli industriali e i banchieri tedeschi, da un lato, e i loro colleghi britannici, dall'altro, per comprendere la differenza tra le rispettive razionalità d'affari nella seconda metà del XIX secolo. Questa differenza è perfettamente comprensibile nei termini delle differenti posizioni delle due comunità d'affari e dei loro rispettivi governi nazionali rispetto al processo in corso di formazione del mercato mondiale. La razionalità pecuniaria dell'impresa britannica era soprattutto un riflesso del controllo esercitato dallo stato britannico su questo processo. La razionalità tecnologica dell'impresa tedesca, invece, era principalmente un riflesso delle serie sfide che lo stesso processo poneva all'integrità dell'appena costituito stato tedesco.

Più in particolare, le due razionalità erano i lati opposti del «duplice movimento» verso l'estensione e la simultanea limitazione dei meccanismi del mercato «autoregolato» che Polanyi ha scelto come «una caratteristica generale» della storia della fine del XIX secolo e degli inizi del XX. Come Veblen, Polanyi sottolinea i rischi impliciti nell'intraprendere la produzione in un sistema di impianti industriali complessi, specializzati e costosi. L'avvento di questo genere di impianti cambiò completamente il rapporto fra il commercio e l'industria. «La produzione industriale cessò di essere un elemento accessorio del commercio, organizzato dal mercante come una questione di compravendita; esso ora implicava investimenti a lungo termine con i rischi a essi corrispondenti. A meno che la continuità della

produzione non venisse ragionevolmente assicurata, un rischio del genere non era sopportabile» (Polanyi, 1974, p. 97).

Un rischio del genere sarebbe stato sopportabile solo a condizione che tutti gli input richiesti dall'industria fossero stati prontamente disponibili nelle quantità necessarie, dove e quando richiesti. In una società commerciale, questo significava che tutti gli elementi dell'industria dovevano essere disponibili per l'acquisto. Tra questi elementi, tre avevano un'importanza eccezionale: lavoro, terra e moneta. Ma, non essendo prodotti destinati alla vendita sul mercato, nessuno dei tre poteva essere trasformato in merce. Il «lavoro» rappresenta Fattività umana, un'entità inseparabile dalla vita stessa, la quale a sua volta è prodotta non per essere venduta sul mercato ma per ragioni del tutto diverse; la «terra» rappresenta l'ambiente naturale della vita e dell'attività umana, un dono della geografia e della storia e, come tale, qualcosa che le generazioni attuali ereditano più che produrre; e la «moneta» è un simbolo del potere d'acquisto (i mezzi di pagamento) che, di regola, è creato attraverso i meccanismi della banca e della finanza di stato e, come tale, è «prodotto» solo metaforicamente. In breve, la natura di merce di terra, lavoro e moneta è puramente fittizia. Sottomettere il destino di queste merci fittizie – cioè degli esseri umani, del loro ambiente naturale e dei mezzi di pagamento – ai capricci di un mercato autoregolato porterebbe alla demolizione della società.

> La presunta merce «forza-lavoro» non può infatti essere fatta circolare, usata indiscriminatamente e neanche lasciata priva di impiego, senza influire anche sull'individuo umano che risulta essere il portatore di questa merce particolare. […] Privati della copertura protettiva delle istituzioni culturali, gli esseri umani perirebbero per gli effetti stessi della società, morirebbero come vittime di una grave disorganizzazione sociale, per vizi, perversioni, crimini e denutrizione. La natura verrebbe ridotta ai suoi elementi, l'ambiente e il paesaggio deturpati, i fiumi inquinati, la sicurezza militare messa a repentaglio e la capacità di produrre cibo e materie prime, distrutta. Infine, l'amministrazione da parte del mercato del potere d'acquisto liquiderebbe periodicamente le imprese commerciali poiché le carenze e gli eccessi di moneta si dimostrerebbero altrettanto disastrosi per il commercio quanto le alluvioni e la siccità nelle società primitive. Indubbiamente i mercati del lavoro, della terra e della moneta *sono* essenziali per un'economia di mercato, ma nessuna società potrebbe sopportare gli effetti di un simile sistema di rozze finzioni neanche per il più breve periodo di tempo, a meno che la sua sostanza umana e naturale, oltre che la sua organizzazione commerciale, fossero protette dalle distruzioni arrecate da questo diabolico meccanismo (Polanyi, 1974, pp. 94-95).

Ed esse furono protette. Non appena gli effetti distruttivi del mercato autoregolato cominciarono a essere avvertiti, si sviluppò un potente contromovimento che mirava a limitarne le operazioni. Fu così dato inizio a un «duplice movimento» per mezzo del quale l'estensione del mercato autoregolato rispetto alle merci vere e proprie era accompagnata da un contromovimento a difesa della società che limitava l'operare dei meccanismi di mercato rispetto alle merci fittizie.

> Mentre da un lato i mercati si estendevano su tutta la superficie del globo e la quantità di merci che in essi circolavano si sviluppava in proporzioni incredibili, d'altro lato una rete di provvedimenti e misure politiche si integrava in potenti istituzioni destinate a controllare l'azione del mercato relativamente al lavoro, alla terra e alla moneta. Mentre l'organizzazione dei mercati mondiali delle merci, dei mercati mondiali del capitale e dei mercati mondiali della moneta sotto l'egida della base aurea davano un impulso senza pari al meccanismo dei mercati, un movimento dotato di profonde radici sorgeva per resistere agli effetti perniciosi di un'economia controllata dal mercato (Polanyi, 1974, p. 98).

Polanyi fa risalire le origini di questo duplice movimento all'emergere in Gran Bretagna, sotto l'influsso di David Ricardo, della fede utopistica «nella salvazione secolare dell'uomo attraverso un mercato autoregolato». Nata in epoca preindustriale come pura e semplice propensione per metodi di governo non burocratici, questa fede assunse un fervore evangelico dopo il decollo della rivoluzione industriale in Gran Bretagna, quando, negli anni venti del XIX secolo, giunse a realizzarsi pienamente nei suoi tre classici aspetti: «che il lavoro dovrebbe trovare il suo prezzo sul mercato, che la creazione della moneta dovrebbe essere sottoposta a un meccanismo automatico, che le merci dovrebbero essere libere di passare da un paese all'altro senza ostacoli o preferenze; in breve: un mercato del lavoro, la base aurea e il libero scambio» (Polanyi, 1974, p. 173).

Negli anni trenta e quaranta la crociata liberale a favore dei liberi mercati portò a una serie di misure

legislative che miravano ad abrogare le regolamentazioni restrittive. Le misure principali furono il Poor Law Amendment Act del 1834, che sottopose l'offerta di lavoro interna ai meccanismi di mercato di formazione del prezzo; il Peel's Bank Act del 1844, che sottopose la circolazione monetaria nell'economia interna ai meccanismi autoregolati della base aurea in modo più rigido di quanto non avvenisse già; l'Anti-Corn Law Bill del 1846, che aprì il mercato britannico all'offerta di cereali dal mondo intero. Queste tre misure, che formavano un insieme coerente, costituirono il nucleo di un sistema di mercato autoregolato che aveva il proprio centro nella Gran Bretagna.

> Se il prezzo del lavoro non dipendeva dai cereali più a buon mercato che fossero disponibili, non vi era garanzia che industrie non protette potessero evitare di cadere in potere del controllore volontariamente accettato, l'oro. L'espansione del sistema di mercato nel XIX secolo era sinonimo del simultaneo ampliamento del libero scambio internazionale, di un mercato concorrenziale del lavoro e della base aurea; essi formavano un tutto unico (Polanyi, 1974, p. 178).

Secondo Polanyi, imbarcarsi nell'impresa di formazione del mercato mondiale richiedeva un considerevole atto di fede, poiché le implicazioni del libero commercio internazionale «erano assolutamente stravaganti».

> Il libero commercio internazionale […] voleva dire che l'Inghilterra avrebbe dovuto dipendere per i suoi rifornimenti alimentari da fonti d'oltremare; che avrebbe, se necessario, sacrificato la propria agricoltura e che sarebbe entrata in una nuova forma di vita nella quale sarebbe stata parte di qualche unità mondiale vagamente concepita per il futuro; che questa comunità planetaria avrebbe dovuto essere pacifica o che altrimenti avrebbe dovuto essere resa sicura per la Gran Bretagna dalla potenza della flotta; inoltre, che la nazione inglese avrebbe affrontato le prospettive di continue trasformazioni industriali con ferma fiducia nella propria superiore inventiva e capacità produttiva. Si credeva tuttavia che soltanto se i cereali di tutto il mondo potevano giungere liberamente in Inghilterra, le sue fabbriche sarebbero state in grado di svendere a tutto il mondo (Polanyi, 1974, pp. 176-177).

Per quanto riguarda la Gran Bretagna, non vi era in realtà nulla di dogmatico, e tanto meno di stravagante, nell'adozione unilaterale del libero scambio. Come ebbe a dichiarare nel 1846 Benjamin Disraeli, leader dei protezionisti Tory, lo stesso Cobden sapeva che «non vi era alcuna possibilità di cambiare la legislazione inglese sulla base di una dottrina astratta». Vi era bisogno di qualcosa di più consistente di una verità «scientificamente» dimostrata per convertire il Parlamento britannico ai princìpi del libero scambio (Semmel, 1970, p. 146).

La ragione principale della liberalizzazione del commercio estero e di quello coloniale britannici risiedeva nel fatto che il protezionismo era divenuto un ostacolo all'efficace mobilitazione delle capacità industriali da poco acquisite dalla Gran Bretagna a vantaggio delle sue classi dominanti.

> I grandi signori Whig (anche se lo stesso non era altrettanto vero per i gentiluomini di campagna Tory) sapevano benissimo che la potenza del paese, e la loro stessa potenza, si basava sulla sollecitudine a guadagnare denaro con le armi e il commercio. Ecco perché nel 1750 non erano ancora molti i profitti che si potevano ottenere con l'industria. Quando invece l'industria si impose, gli oligarchi non trovarono difficile adeguarsi alla nuova situazione (Hobsbawm, 1972, p. 26).

Né i grandi signori Whig né i gentiluomini di campagna Tory ottennero grandi profitti *con* l'industria. Ma non appena si presentò l'occasione di mobilitare l'industria come strumento dell'accrescimento del potere nazionale, essi la colsero con prontezza. Perlopiù ciò non comportò nessun rilevante allontanamento dalle tradizioni consolidate. Come abbiamo sostenuto in precedenza, la base aurea della sterlina inglese nel XIX secolo fu semplicemente una prosecuzione mediante altri mezzi di una prassi istituita secoli prima durante il regno di Elisabetta I. Polanyi sottolinea lo stretto rapporto di interdipendenza che, negli anni quaranta dell'Ottocento, venne a legare la base metallica fissa della moneta britannica al libero scambio unilaterale e all'autoregolazione del mercato del lavoro interno. Ma per due secoli e mezzo, prima che questi tre elementi del libero scambio ricardiano giungessero a costituire un insieme coerente, la base metallica fissa aveva formato un tutto coerente con qualcosa che, assai più dei liberi mercati, era essenziale al suo armonioso funzionamento: la vittoriosa espansione oltreoceano dello stato e del capitale britannici.

Quanto maggiore fu il successo di questa espansione, tanto maggiore e più costante divenne la massa di capitali eccedenti che, sotto forma di interessi, profitti, tributi e rimesse, pervenne ai sudditi o ai residenti inglesi, e che poté essere mobilitata a salvaguardia della stabilità della base metallica della sterlina britannica. E al contrario, quanto più a lungo e con quanto più successo questa base fu preservata, tanto più agevole divenne, per il governo e per gli agenti imprenditoriali britannici, ottenere sui mercati finanziari del mondo tutto il credito e la liquidità di cui avevano bisogno per espandere all'estero le loro reti di accumulazione e di potere. L'espansione industriale della Gran Bretagna durante le guerre napoleoniche non mutò il fondamentale interesse delle sue classi dominanti alla prosecuzione di questo circolo virtuoso tra la sottomissione volontaria della moneta nazionale ai vincoli imposti da un sistema metallico, da un lato, e l'espansione oltreoceano delle reti di potere e di accumulazione britanniche, dall'altro. Al contrario, ne intensificò il bisogno e moltiplicò i mezzi utilizzati per il conseguimento di questo duplice obiettivo.

L'aspetto centrale dell'espansione industriale del tempo di guerra fu la creazione di una industria autonoma di beni capitali. L'industria dei beni capitali, in Gran Bretagna come altrove, aveva goduto fino ad allora di scarsa autonomia dai settori dell'economia che usavano i suoi prodotti. La maggior parte delle imprese producevano o subappaltavano la produzione degli impianti e delle attrezzature impiegati nelle loro attività. Il fulcro e la spina dorsale dell'industria britannica di beni capitali nel XIX secolo – ferro e industrie collegate – erano ancora, a tutti gli effetti, nulla più che una branca subordinata dell'esercito e della marina britannici.

> Le guerre furono certamente le più grandi consumatrici di ferro, e aziende come la Wilkinson, la Walkers e la Carron dovettero l'ampiezza dei loro impianti in parte ai contratti stipulati col governo per la fornitura di cannoni, mentre l'industria siderurgica del Galles meridionale dipendeva dagli scontri a fuoco. […] Henry Cort, che rivoluzionò la manifattura del ferro, cominciò negli anni sessanta del secolo XVIII come incaricato della marina, ed era ansioso di migliorare la qualità del prodotto inglese «considerate le forniture di ferro destinate alla marina». Henry Maudsley, il pioniere delle macchine utensili, iniziò la carriera nell'arsenale di Woolwich e le sue fortune (come quelle del grande ingegnere Mark Isambard Brunel, già della marina francese), rimasero strettamente legate ai contratti navali (Hobsbawm, 1972, p. 47).

Quando, alla vigilia e nel corso delle guerre napoleoniche, le spese governative aumentarono, il livello della produzione e il ritmo delle innovazioni di prodotto e di processo nell'industria del ferro aumentarono nettamente, e l'industria dei beni capitali divenne un «dipartimento» dell'economia interna britannica di gran lunga più autonomo che in precedenza, o di quanto fosse ancora in qualunque altro paese. La proliferazione di imprese specializzate nella produzione dei mezzi di produzione accelerò il ritmo dell'innovazione tra i fruitori di questi mezzi e stimolò i produttori, i commercianti e i finanzieri britannici a trovare modi e mezzi per trarre vantaggio dal numero, dalla gamma e dalla varietà dei beni capitali disponibili sul mercato (vedi cap. 3).

Le esigenze militari imposte all'economia britannica furono quindi determinanti per l'avvio delle successive fasi della rivoluzione industriale, consentendo il miglioramento dei motori a vapore e rendendo possibili innovazioni importantissime come la ferrovia e le navi in ferro in un periodo e in condizioni che semplicemente non sarebbero esistiti senza la spinta alla produzione siderurgica del periodo bellico (McNeill, 1984, p. 176).

> Lo sviluppo di un'industria autonoma di beni capitali pose alla classe dominante non meno problemi che opportunità. In primo luogo, non fu facile conservare i vantaggi conseguiti grazie a questo sviluppo nella lotta di potere e nella concorrenza che li opponevano alle classi dominanti degli altri stati. Le innovazioni incorporate nei nuovi beni capitali erano tecnologicamente piuttosto primitive. Erano il prodotto delle menti di uomini pratici – «artigiani ingegnosi, al corrente dei procedimenti in uso», come furono descritti da Serjeant Adair nella sua difesa di Richard Arkwright nel 1785 (Mantoux, 1971, p. 246) – che mettevano a frutto una conoscenza molto diffusa per risolvere problemi pratici in circostanze eccezionalmente favorevoli (Hobsbawm, 1972, p. 59; Barratt Brown, 1977, pp. 75-76).

Una moltitudine di persone ugualmente pratiche e bene informate, in Europa e altrove, fu così in grado

di appropriarsi o anche di apportare miglioramenti a queste innovazioni, una volta che ne fosse stata dimostrata l'utilità. E la loro appropriazione divenne ancora più semplice una volta che le innovazioni vennero a essere incorporate nei beni capitali venduti sul mercato. Pienamente consapevole della difficoltà di precludere ai concorrenti effettivi o potenziali l'uso delle nuove tecniche, a partire dalla metà degli anni settanta del XVIII secolo e per l'intero corso delle guerre napoleoniche, il governo britannico fece ricorso all'imposizione di un numero crescente di restrizioni all'esportazione di strumenti e macchinari e all'emigrazione di artigiani e tecnici qualificati. Ma queste restrizioni furono più efficaci nell'impedire ai produttori britannici di beni capitali di sfruttare appieno la domanda estera che nel conseguire l'obiettivo per il quale erano state approvate (Kindleberger, 1975, pp. 28-31).

I vantaggi che derivarono all'Inghilterra dalla sua recente acquisizione di nuove capacità industriali non solo erano difficili da conservare, ma furono un dono ambiguo, sia internamente che a livello internazionale. In patria, l'introduzione delle macchine fu fonte di considerevole turbolenza economica e sociale. Quanto più l'industria dei beni capitali si rendeva autonoma dai settori dell'economia che utilizzavano i suoi prodotti, tanto più le sue capacità tendevano a espandersi oltre il livello che l'economia interna era in grado di reggere vantaggiosamente. Forti aumenti dei prezzi, dei redditi e dell'occupazione furono seguiti da flessioni altrettanto marcate. Assieme alla distruzione dei modi di esistenza e di lavoro abituali, dovuta all'uso dei nuovi beni capitali, questa turbolenza economica provocò importanti agitazioni sociali e generò la sfida cartista alle istituzioni politiche esistenti.

Sul versante internazionale, l'introduzione delle macchine rese l'economia interna britannica dipendente in misura senza precedenti non solo dalle esportazioni, dalle quali già dipendeva strettamente sin dal XIV secolo, ma anche da fonti estere quanto ad approvvigionamenti essenziali. Sebbene ancora autosufficiente per quanto riguarda i generi alimentari essenziali, per la prima volta nella storia della Gran Bretagna un'industria vitale per le esportazioni e per l'occupazione venne a dipendere da fonti esterne per la disponibilità di un fattore di produzione cruciale, il cotone grezzo. All'inizio delle guerre napoleoniche la maggior parte delle importazioni di cotone proveniva dalle colonie britanniche, e in particolare dalle Indie occidentali, ma nel 1800 esse provenivano in larga misura da un paese straniero, gli Stati Uniti. Inoltre, la riduzione dei costi unitari che sostenne l'espansione dell'industria del cotone britannica dipendeva in modo decisivo dall'aumento delle vendite sui mercati esteri, inclusi, e anzi principalmente, quelli dell'Europa continentale e degli Stati Uniti (Farnie, 1979, p. 83; Cain e Hopkins, 1980, pp. 472-474).

In breve, sin dal principio il settore dominante della «rivoluzione industriale» britannica della fine del XVIII secolo fu un'industria globale, la cui competitività e la cui continua espansione dipendevano dalle economie esterne permesse dall'approvvigionamento dei fattori produttivi e dalla collocazione dei prodotti sui mercati esteri. Quel che è più importante, sotto l'impatto delle spese del tempo di guerra, le dimensioni dell'industria britannica dei beni capitali erano divenute assai maggiori di quanto le attività commerciali interne fossero in grado di sopportare in circostanze normali; e quando queste spese cominciarono a stabilizzarsi, e poi a contrarsi, l'industria dei beni capitali poté conservare le sue dimensioni e la sua specializzazione solo acquisendo essa stessa una portata globale. Negli anni conclusivi delle guerre napoleoniche e durante il periodo di crollo dei prezzi e della produzione che seguì la fine delle ostilità, la classe dominante inglese si trovò a fronteggiare una situazione nella quale l'espansione industriale dei trent'anni precedenti minacciava la sicurezza interna ed esterna dello stato britannico, a meno che non si fossero trovati modi e mezzi per consolidare la portata globale dell'industria del cotone e dell'ampliamento del mercato dell'industria dei beni capitali. Qualora questi modi e questi mezzi fossero stati trovati, entrambe le industrie avrebbero allora potuto essere trasformate da fonti reali o potenziali di disordini sociali e politici in motori dell'ulteriore espansione della ricchezza e del potere britannici.

A prevalere inizialmente nella percezione dei propri interessi da parte della classe dominante fu la

preoccupazione per la sicurezza interna ed esterna, e fu proprio questa preoccupazione che diede inizio al movimento per la liberalizzazione del commercio. Un obiettivo primario dell'abolizione del monopolio commerciale della Compagnia delle Indie Orientali in India nel 1813 fu dunque l'allargamento dell'occupazione e la salvaguardia della «tranquillità della popolazione industriale» dopo la comparsa del luddismo (Farnie, 1979, p. 97). Le questioni di sicurezza interna erano, tuttavia, indissolubilmente intrecciate a questioni di sicurezza esterna. Quando nel 1806-1807 il decreto di Berlino e quello di Milano chiusero gran parte dell'Europa alle esportazioni britanniche, la perdita poté essere compensata mediante una penetrazione più concertata nei mercati latinoamericani. Ma quando, nel 1812, scoppiò la guerra con gli Stati Uniti – principale fonte di cotone grezzo della Gran Bretagna oltre che importante sbocco per i manufatti di cotone britannici – le precarie fondamenta internazionali dell'espansione industriale britannica furono completamente svelate. L'abolizione del monopolio indiano della Compagnia delle Indie Orientali, e altre misure che aprirono la strada a un'amministrazione completamente imperiale dell'India, vanno considerate come un tentativo di risolvere simultaneamente i problemi di sicurezza interna ed esterna dell'Inghilterra.

Poco dopo la liberalizzazione del commercio indiano, la fine delle guerre con gli Stati Uniti e con la Francia rese meno pressanti i problemi di sicurezza esterna. I problemi di sicurezza interna, tuttavia, non solo permasero ma furono aggravati dal crollo della produzione e dell'occupazione successivo alle guerre. Ad aggravare le cose, l'esportazione di semilavorati inglesi, come il filato, assieme alle brecce nel muro delle proibizioni eretto dal governo britannico per impedire la fuga di tecnici e macchinari, favorì gli sforzi di sostituzione delle importazioni operati dalle imprese e dai governi europei e americani, e si risolse in perdite considerevoli sui mercati esteri per le industrie inglesi della tessitura e della rifinitura del cotone (Jeremy, 1977; Davis, 1979, pp. 24-25; Crouzet, 1980, p. 66).

Fu in queste circostanze che il controllo politico su vasti spazi economici divenne la fonte principale delle economie esterne dell'impresa britannica. Il subcontinente indiano, con la sua immensa industria tessile e con la sua agricoltura commercializzata, era di gran lunga il più importante di questi spazi economici. Fino al 1813 sbocco trascurabile per i prodotti di cotone inglesi, nel 1843 l'India era divenuta il principale mercato per tali merci, assorbendo fino al 23 per cento delle loro esportazioni nel 1850 e al 31 per cento dieci anni dopo (Chapman, 1972, p. 52).

La diffusione di macchinari industriali nella filatura e nella tessitura risale a questo periodo di crescente dipendenza dell'industria cotoniera britannica dal mercato indiano. Nel 1813 questa industria impiegava ancora meno di 3000 telai meccanici e più di 200000 tessitori a mano. Ma intorno al 1860 i telai meccanici in funzione erano più di 400000 e i tessitori a mano erano ormai una specie estinta (Wood, 1910, pp. 593-599; Crouzet, 1982, p. 199).

È difficile immaginare come questo grande balzo in avanti nella meccanizzazione dell'industria tessile britannica avrebbe potuto verificarsi, in un periodo di domanda interna ed estera stagnante, se non attraverso la conquista del mercato indiano e la conseguente distruzione dell'industria tessile locale. Proprio come nella seconda metà del XIV secolo la nascita dell'industria laniera inglese ebbe il suo complemento nella distruzione forzata dell'industria tessile fiamminga e nella deindustrializzazione spontanea di Firenze, così dagli inizi alla metà del XIX secolo la fioritura finale della meccanizzazione nell'industria cotoniera britannica ebbe come suo complemento la parallela distruzione dell'industria tessile indiana. In entrambi i casi, l'espansione industriale in Gran Bretagna fu il riflesso di un importante trapianto di attività. La principale differenza riguardò le dimensioni, la velocità e la sofisticazione incomparabilmente maggiori dei mezzi impiegati nel secondo trapianto.

Come ha sottolineato Polanyi (1974, pp. 205-206), «[i]l termine "sfruttamento" descrive solo parzialmente una situazione che diventò veramente grave [per i produttori indiani] soltanto dopo che lo spietato monopolio della East India Company fu abolito e in India fu introdotto il libero scambio». Il monopolio della Compagnia era stato uno strumento per sfruttare l'industria tessile indiana; e questo

sfruttamento, a sua volta, aveva logorato la vitalità di quell'industria e preparato in tal modo la sua successiva distruzione a opera dei prodotti più economici del Lancashire. Ma, durante il monopolio della Compagnia, «la situazione era stata tenuta bene sotto controllo con l'aiuto dell'organizzazione arcaica della campagna […] mentre con il libero scambio gli indiani morivano a milioni». Il Lancashire fece qualcosa di completamente diverso e di ben più grave che sfruttare le masse indiane: le privò dei flussi monetari indispensabili alla loro riproduzione. «Che questo fosse l'effetto delle forze della concorrenza economica, e cioè della permanente vendita sottocosto di merci prodotte per mezzo di macchine in concorrenza con il *chaddar* tessuto a mano, è indubbiamente vero; ciò dimostra tuttavia anche il contrario dello sfruttamento economico poiché il *dumping* implica il contrario del sovrapprezzo.»

La distruzione delle basi dello sfruttamento del lavoro, dell'imprenditorialità e delle risorse naturali dell'Asia meridionale da parte della Compagnia delle Indie Orientali fu solo il preludio al loro sfruttamento su nuove e più ampie basi. Come osservò Marx nel 1853, «quanto più gli interessi industriali dipendevano dal mercato indiano, tanto più, dopo aver rovinato l'industria locale, essi sentirono il bisogno di suscitare in India nuove forze produttive». Le ferrovie, le navi e l'apertura del canale di Suez nel 1869 trasformarono l'India in un'importante fonte di prodotti alimentari e di materie prime a basso costo per l'Europa – tè, grano, semi oleosi, cotone, iuta – nonché in un importante e vantaggioso sbocco, protetto dall'azione del governo, per i prodotti dell'industria britannica dei beni capitali e per le imprese britanniche. Quel che più conta, alla fine del XIX secolo e agli inizi del XX l'enorme eccedenza nella bilancia dei pagamenti indiana divenne il cardine della riproduzione allargata dei processi di accumulazione del capitale su scala mondiale inglesi e del dominio sulla finanza mondiale da parte della City (Saul, 1960, pp. 188-194; Barratt Brown, 1977, pp. 133-136; Tomlinson, 1975, p. 340; Bairoch, 1976a, p. 83; Crouzet, 1982, p. 370; De Cecco, 1979, pp. 29-38).

Egualmente decisivo fu un altro cardine della riproduzione allargata della ricchezza e del potere britannici: l'eccedenza indiana di lavoro militare che venne a essere organizzata nell'esercito indiano britannico.

> Non era, questo, un esercito designato principalmente alla difesa interna e a compiti di polizia in India. Si trattava, piuttosto, dell'esercito dell'imperialismo, formale e informale, della Gran Bretagna; un esercito che operava in tutto il mondo, aprendo mercati ai prodotti della rivoluzione industriale, subordinando le forze-lavoro al dominio del capitale e portando alle civiltà «arretrate» i valori illuminati della Cristianità e della Razionalità. L'esercito indiano fu il pugno d'acciaio nel guanto di velluto dell'espansionismo vittoriano […] Inoltre, poiché l'impero britannico fu in questo periodo il principale agente del funzionamento del sistema mondiale, l'esercito indiano fu, nel vero e proprio senso del termine, la principale forza coercitiva a sostegno dell'internazionalizzazione del capitalismo industriale (Washbrook, 1990, p. 481).

Alla luce della centralità delle eccedenze di denaro e di lavoro indiani nella formazione e nell'espansione del regime britannico di dominio e di accumulazione su scala mondiale, non è sorprendente che, come afferma Hobsbawm (1972, p. 166), «nemmeno i paladini del libero scambio desiderassero vedere sfuggire al controllo politico britannico una simile miniera d'oro, e che la politica estera e quella militare o navale britannica fossero in gran parte volte a conservare un saldo controllo». A questo andrebbe aggiunto che senza il controllo politico su questa miniera d'oro la conversione delle classi dominanti britanniche alla dottrina ricardiana del libero scambio sarebbe stata davvero «del tutto stravagante». Ma il controllo politico sull'India rese questa conversione una linea di condotta del tutto ragionevole nel perseguimento del potere e del profitto, e questo per due ragioni strettamente connesse. In primo luogo, gli effetti distruttivi dei mercati autoregolati potevano essere scaricati sull'India in modo da mitigarne l'impatto in Gran Bretagna. In secondo luogo, le distruzioni in India liberarono immense eccedenze di risorse umane, naturali e monetarie che diedero alla Gran Bretagna una straordinaria libertà di scelta nell'approvvigionamento su scala mondiale dei propri mezzi di sostentamento, di accumulazione e di protezione.

Un flusso di approvvigionamenti quanto più libero possibile da tutto il mondo era essenziale per ridurre i costi di produzione interni, e allo stesso tempo per fornire ai clienti stranieri i mezzi necessari ad acquistare i prodotti inglesi. La risolutezza degli interessi industriali provinciali e la paura del cartismo svolsero un ruolo decisivo nello spingere i gruppi dominanti della Gran Bretagna verso l'adozione unilaterale del libero scambio, ben oltre e più velocemente di quanto non avrebbero fatto altrimenti (Cain e Hopkins, 1986, p. 516). Ma oltre che per la pacificazione degli interessi industriali e delle classi subalterne, tale libero flusso di approvvigionamenti da tutto il mondo verso il mercato interno britannico fu essenziale anche all'efficace esercizio da parte dei gruppi dominanti inglesi della loro eccezionale libertà di scelta in un mercato mondiale sempre più integrato.

I vantaggi dell'adozione unilaterale del libero scambio da parte della Gran Bretagna imperiale furono tali che il contromovimento protezionista non ebbe mai la possibilità di divenire egemone neppure tra le classi subalterne. La Gran Bretagna era e rimase a oltranza l'epicentro del movimento per il libero scambio. Per parafrasare Hobsbawm (1972, p. 207), essa in realtà non abbandonò mai il sistema del libero scambio che aveva creato; fu invece il mondo che abbandonò la Gran Bretagna.

Il mondo cominciò ad abbandonare il sistema di libero scambio britannico subito dopo la sua istituzione.

> [L]'aumento nel ritmo e nel volume del commercio internazionale e la mobilità generale della terra connessi al trasporto di grandi quantità di cereali e di materie prime agricole a un costo ridotto […] cambiò la vita di decine di milioni di uomini nelle campagne europee. […] La crisi agraria e la grande depressione del 1873-96 avevano scosso la fiducia nel meccanismo dell'autoregolazione economica. Da allora in poi le tipiche istituzioni dell'economia di mercato poterono essere introdotte soltanto se accompagnate da misure protezionistiche, e ciò in misura tanto maggiore in quanto negli ultimi anni settanta e nei primi anni ottanta le nazioni si andavano costituendo in unità organizzate che potevano risentire gravemente degli sconvolgimenti indotti da qualsiasi repentino adattamento alle necessità del commercio estero e dei cambi esteri (Polanyi, 1974, p. 272).

L'epicentro del contromovimento protezionista si localizzò nella Germania imperiale, costituita di recente. Quando la caduta dei prezzi del 1873-79 vi fece sentire i suoi effetti, il cancelliere Bismarck credeva nei poteri autoregolatori dei meccanismi di mercato in modo altrettanto fermo di tutti i suoi contemporanei. Inizialmente egli trovò consolazione nella portata mondiale della depressione e aspettò pazientemente che la caduta dei prezzi raggiungesse il suo punto più basso. Quando tuttavia, nel 1876-77, ciò avvenne, egli si rese conto che il verdetto del mercato sull'autosufficienza dello stato e della società tedeschi era troppo severo per essere accettato e che, inoltre, la caduta dei prezzi aveva creato opportunità uniche per la prosecuzione con altri mezzi dei suoi sforzi diretti alla formazione dello stato.

La diffusione della disoccupazione, delle agitazioni operaie e delle rivolte socialiste, la persistenza della recessione industriale e di quella commerciale, il precipitare del valore della terra e, soprattutto, una crisi fiscale che paralizzò il Reich furono i fattori che indussero Bismarck a intervenire a protezione della società tedesca nel timore che i danni del mercato autoregolato distruggessero l'edificio imperiale che egli aveva appena costruito. Allo stesso tempo, la crescente convergenza degli interessi agrari e di quelli industriali nel sollecitare una protezione governativa dai concorrenti stranieri gli facilitò la repentina conversione dal libero scambio e dal *laissez faire* a un atteggiamento estremamente protezionista e interventista. Tale conversione non fu solo un cedimento alle pressioni sociali ed economiche, ma anche una scelta strategica per consolidare i poteri del Reich tedesco (Rosenberg, 1943, pp. 67-68).

A Bismarck non era mai piaciuto un sistema che ponesse l'autorità centrale alla mercé degli stati federali.

> Nel 1872 affermò al Reichstag: «Un impero che dipenda dai contributi dei singoli stati è privo delle garanzie fornite da una solida e comune istituzione finanziaria». E nel 1879 dichiarò che era avvilente che l'autorità centrale fosse costretta a passare con il piatto delle offerte da uno stato federale all'altro per assicurarsi le entrate indispensabili alle sue esigenze (Henderson, 1975, pp. 218-219).

In armonia con questi sentimenti, l'intervento del governo a protezione della società tedesca non si arrese agli interessi particolaristici. Al contrario, fu uno strumento per rafforzare l'autorità governativa e la sovranità del Reich.

> Il potere politico conferito al governo del Reich sarebbe stato usato per contribuire a superare la contrazione e la stagnazione economica di breve termine; ma in cambio dei suoi servigi lo stato avrebbe realizzato durature conquiste politiche. […] Grandi progetti si profilarono alla vista di Bismarck; la realizzazione […] dell'inattaccabile indipendenza finanziaria del Reich e della sua macchina militare, fuori dal controllo parlamentare, manipolando la richiesta da parte dei produttori di protezioni tariffarie e riformando la tassazione in modo da ridurre i costi generali. O lo sfruttamento politico di disadattamenti economici e fiscali così da assicurarsi un nuovo equilibrio di potere tra il Reich e gli stati […] e completare l'unificazione nazionale cementandola con indistruttibili legami economici (Rosenberg, 1943, p. 68).

Fu così istituito un organico rapporto di «scambio politico» tra il governo tedesco e un gruppo di imprese scelte. Mentre il governo fece tutto quello che era in suo potere per agevolare l'espansione di queste imprese, esse fecero tutto ciò che poterono per assistere il governo nel cementare l'unità dell'economia interna e nel dotare lo stato di un potente apparato militare-industriale. I partner principali del governo tedesco in questo rapporto di scambio politico furono quelle imprese industriali particolarmente coinvolte nella «industrializzazione della guerra» in corso e, soprattutto, sei grandi banche.

Queste *Grossbanken* erano emerse dalla struttura personale e interfamiliare delle attività bancarie tedesche, ancora prevalente negli anni cinquanta del XIX secolo, soprattutto grazie alla promozione e al finanziamento delle compagnie ferroviarie e delle imprese dell'industria pesante coinvolte nella costruzione delle ferrovie (Tilly, 1967, pp. 174-175 e 179-180). Il loro dominio sulla finanza tedesca aumentò ulteriormente durante la depressione degli anni settanta. E quando, negli anni ottanta, una larga parte delle loro risorse imprenditoriali e monetarie fu resa disponibile dalla nazionalizzazione delle ferrovie, esse si mossero velocemente per controllare, integrare e riorganizzare l'industria tedesca in collusione con un ristretto numero di potenti aziende. «Grandi imprese e cartelli operanti in stretta associazione con le grandi banche – erano, questi, i due pilastri dell'economia tedesca nell'ultimo quarto del XIX secolo» (Henderson, 1975, p. 178).

Mentre alla vigilia della grande depressione, in Germania come in Gran Bretagna, il capitalismo familiare era ancora la norma, prima della fine del secolo il suo posto era stato preso da una struttura manageriale estremamente centralizzata. Nel corso dei due decenni successivi la centralizzazione aumentò ulteriormente, soprattutto mediante l'integrazione orizzontale. Le piccole e medie imprese che sopravvissero – e furono molte – dovettero adattarsi al rango di membri subordinati di una economia dirigistica privata, controllata da un gruppo ben saldo di finanzieri e di industriali che operava per mezzo di burocrazie manageriali sempre più ampie e complesse. L'economia interna tedesca, per parafrasare Engels (1976), cominciava in effetti a somigliare a «un'unica enorme fabbrica».

Hilferding (1961), e dopo di lui generazioni di pensatori marxisti fino agli attuali teorici del capitalismo «organizzato» e «disorganizzato», hanno interpretato questo sviluppo come l'indizio più chiaro che la previsione di Marx di una sempre maggiore centralizzazione del capitale stesse per realizzarsi, e come il segnale dell'inizio di un nuovo stadio del capitalismo caratterizzato dalla progressiva sostituzione dell'«anarchia» nella regolazione del mercato a opera di una pianificazione capitalista centralizzata (Auerbach, Desai e Shamsavari, 1988). Favorendo la formazione di cartelli comprendenti interi settori dell'industria, le grandi banche facilitarono l'armonioso ed efficiente funzionamento delle imprese che erano giunte a controllare. Quando la redditività di queste imprese rispetto a quelle ancora soggette ai capricci del mercato aumentò, le banche acquisirono nuovi mezzi con i quali estendere ulteriormente il loro controllo sul sistema industriale, e così via, fino a che un cartello generale controllò l'intera economia nazionale.

> Tutta la produzione capitalistica viene consapevolmente regolata da un organismo, che decide del volume complessivo della produzione in tutti i settori. A questo punto la determinazione dei prezzi diviene puramente nominale, e implica ormai soltanto la distribuzione del prodotto totale tra i magnati del cartello, da una parte, e la massa di tutti gli altri membri della società, dall'altra. Il prezzo non è quindi più la risultante di un rapporto *tra cose* subito dagli uomini, ma un puro e semplice metodo di calcolo per l'attribuzione di cose da persona a persona. […] Il capitale finanziario, a sviluppo ultimato, si sradica dal terreno che lo ha nutrito. […] [L]'incessante rotazione [del denaro] ha raggiunto il suo scopo: la società regolata (Hilferding, 1961, pp. 308-309).

All'inizio del XX secolo questo processo si era spinto abbastanza in là da consentire alle imprese tedesche di perseguire l'efficienza tecnica con una determinazione senza precedenti e, per molti aspetti, senza confronti. Risiede qui la radice principale della «razionalità tecnologica» delle imprese tedesche che, seguendo David Landes, abbiamo contrapposto alla «razionalità pecuniaria» delle imprese britanniche. Poiché questa razionalità tecnologica delle imprese tedesche era associata a indici di crescita industriale assai più alti e a un'applicazione più sistematica della scienza all'industria che nel caso della razionalità pecuniaria delle imprese britanniche – due caratteristiche che fecero dell'industria tedesca la «meraviglia del mondo» – non ci volle molto perché i marxisti pensassero che il sistema di impresa tedesco, più consapevolmente e centralmente pianificato, avesse preso il posto di quello britannico come modello del capitalismo avanzato.

In verità, il sistema tedesco stava prendendo il posto di quello britannico solo per quanto riguardava le prestazioni industriali. Relativamente alla produzione e all'appropriazione di valore aggiunto, invece, esso stava riducendo a stento il grande divario che separava Germania e Gran Bretagna all'inizio della grande depressione. Landes (1993, p. 430) osserva che

> la differenza degli indici generali di sviluppo fra [Germania e Gran Bretagna] era notevolmente minore di quanto avrebbe fatto supporre il divario degli indici di sviluppo industriale. Mentre la produzione di manufatti […] aumentava di poco più del doppio fra il 1870 e il 1913, di fronte a un aumento tedesco di quasi sei volte, i redditi dei due paesi, calcolati in aggregato o pro capite, aumentarono con un rapporto fra loro dell'ordine di 0,7-0,8 a 1.

In altri termini, la comunità d'affari tedesca fu costretta a espandere la propria produzione industriale almeno tre volte più velocemente di quella britannica per conseguire un miglioramento relativamente piccolo in termini di valore aggiunto. Dal punto di vista economico, questo risultato appare un sostanziale insuccesso, e non il grande successo che ancora molti ritengono sia stato.

È possibile obiettare che il valore aggiunto non è un criterio adeguato per valutare i risultati del sistema di impresa tedesco, poiché il principale obiettivo di quel sistema era sociale e politico. Come abbiamo visto, questo è senza dubbio vero. Ma è proprio sul terreno politico e su quello sociale che la prestazione tedesca rispetto a quella britannica fu particolarmente disastrosa. Quanto più il Reich tedesco divenne potente, tanto più esso entrò in rotta di collisione con il potere e gli interessi della Gran Bretagna imperiale (vedi cap. 1). Quando le due grandi potenze si scontrarono realmente nella Prima guerra mondiale, tutti i vantaggi incrementali in termini di potere mondiale conseguiti dalla Germania imperiale nel corso del mezzo secolo precedente si trasformarono improvvisamente in una immensa perdita. La Germania imperiale non sopravvisse alla disfatta nella guerra, e l'imposizione del disarmo e di ingenti risarcimenti di guerra ridusse la repubblica che ne prese il posto allo status di un «quasi-stato» tributario, nei confronti non solo della Gran Bretagna ma anche della Francia. Inoltre, le agitazioni sociali senza precedenti che seguirono al collasso politico ed economico dello sforzo di industrializzazione gettarono le classi dominanti e la comunità d'affari tedesche nel più totale scompiglio, spingendole verso iniziative imprenditoriali ancor più disastrose dei due decenni successivi.

Lungi dal prendere il posto del capitalismo di mercato britannico, il capitalismo manageriale tedesco fu, dal punto di vista economico, un discreto fallimento, e, da quello politico e sociale, un colossale fallimento. Nondimeno, il suo sviluppo ebbe l'effetto di affrettare la crisi terminale del regime di accumulazione britannico, avviando in questo modo la transizione al regime statunitense. Il capitalismo manageriale tedesco fu solo l'antitesi dell'imperialismo del libero scambio britannico. La sintesi che

infine trascese entrambi fu un genere di capitalismo manageriale tanto diverso dal sistema di accumulazione tedesco quanto da quello inglese.

Il quarto ciclo sistemico di accumulazione (gli Stati Uniti)

La *belle époque* dell'era edoardiana segnò il culmine dell'imperialismo del libero scambio britannico. La ricchezza e il potere delle classi possidenti, non solo della Gran Bretagna ma anche dell'intero mondo occidentale, avevano raggiunto vette senza precedenti. Eppure la crisi sistemica del regime di accumulazione britannico non era stata risolta, e nel corso di una generazione avrebbe portato al crollo dell'intero edificio della civiltà del XIX secolo.

Tra i problemi di fondo affrontati dal regime britannico, il più serio rimase l'intensità della concorrenza intercapitalistica. Come è stato osservato in precedenza, il rialzo dei prezzi della metà degli anni novanta dell'Ottocento curò la malattia della borghesia europea invertendo la pressione sui profitti del quarto di secolo precedente. Con il tempo, tuttavia, la cura si rivelò peggiore del male. E questo perché il rialzo fu dovuto soprattutto a un'ulteriore escalation nella corsa agli armamenti tra le grandi potenze europee. In quanto tale, esso rifletteva non un superamento dell'intensa concorrenza intercapitalistica che aveva caratterizzato la grande depressione del 1873-96, ma uno spostamento della sua sede principale dalla sfera delle relazioni tra le imprese a quella delle relazioni tra gli stati.

Inizialmente, per parafrasare ancora una volta Max Weber, il controllo sull'offerta di capitale mobile diede alle classi capitalistiche dell'Europa in generale, e della Gran Bretagna in particolare, la capacità di dettare agli stati rivali le condizioni alle quali esse avrebbero fornito il loro aiuto nel conflitto di potere. Fu questo che, più di ogni altra cosa, permise alla borghesia europea non solo di riaversi dalla grande depressione, ma di godere di circa un ventennio di grande splendore. Il conflitto di potere tra gli stati, tuttavia, tendeva, per tutti gli stati europei inclusa la Gran Bretagna, a rendere i costi di protezione superiori ai benefici e allo stesso tempo a minare, nella maggior parte dei paesi, le capacità della borghesia di esternalizzare gli oneri della lotta. Quando la lotta giunse al suo culmine con la Prima guerra mondiale, il destino del regime di accumulazione britannico era segnato.

> L'impalcatura di accordi multilaterali, che prima del 1914 teneva assieme la struttura del commercio internazionale, riposava su due principali pilastri. Il primo era costituito dal disavanzo della bilancia dei pagamenti indiana nei confronti dell'Inghilterra, e dagli avanzi con altri paesi che permettevano la copertura del deficit; il secondo era costituito dai saldi commerciali tra Inghilterra, Europa e America del Nord. La cornice di accordi così gradualmente formata fu gettata nello scompiglio dalla Prima guerra mondiale, e la Seconda guerra mondiale ne completò la distruzione (Milward, 1970, p. 45).

Nei cinquanta anni che precedettero la Prima guerra mondiale, l'impero d'oltremare della Gran Bretagna, e l'India in particolare, era divenuto più che mai essenziale alla valorizzazione su scala mondiale del capitale britannico. Marcello De Cecco (1979, pp. 54-56) ha mostrato come, potenziando la capacità del proprio impero di ottenere valuta estera mediante l'esportazione di prodotti primari, l'Inghilterra riuscì a resistere senza dover ristrutturare la propria industria e fu in grado di investire nei paesi dove maggiore era la remunerazione del capitale (anche Saul, 1960, pp. 62-63 e 88). Agli Stati Uniti toccò la sorte di essere il paese che accolse la maggior parte di questi investimenti e che offrì agli investitori inglesi i più ampi diritti su attività e redditi futuri all'estero. Tra il 1850 e il 1914 gli investimenti esteri e i prestiti a lungo termine concessi agli Stati Uniti ammontarono così a 3 miliardi di dollari. Ma in questo stesso periodo gli Stati Uniti effettuarono pagamenti netti di interessi e dividendi, per lo più alla Gran Bretagna, per un totale di 5,8 miliardi di dollari. La conseguenza fu un incremento del debito estero statunitense dai 200 milioni di dollari del 1843 ai 3700 milioni di dollari del 1914 (Knapp, 1957, p. 433).

I diritti inglesi su attività e redditi statunitensi furono di fondamentale importanza nell'economia del dominio britannico, dal momento che gli Stati Uniti erano in grado di assicurare alla Gran Bretagna, con prontezza ed efficienza, tutte le forniture di cui quest'ultima avrebbe potuto aver bisogno per la difesa del suo vasto impero territoriale in una guerra globale. Nel 1905 la Royal Commission on the Supply of

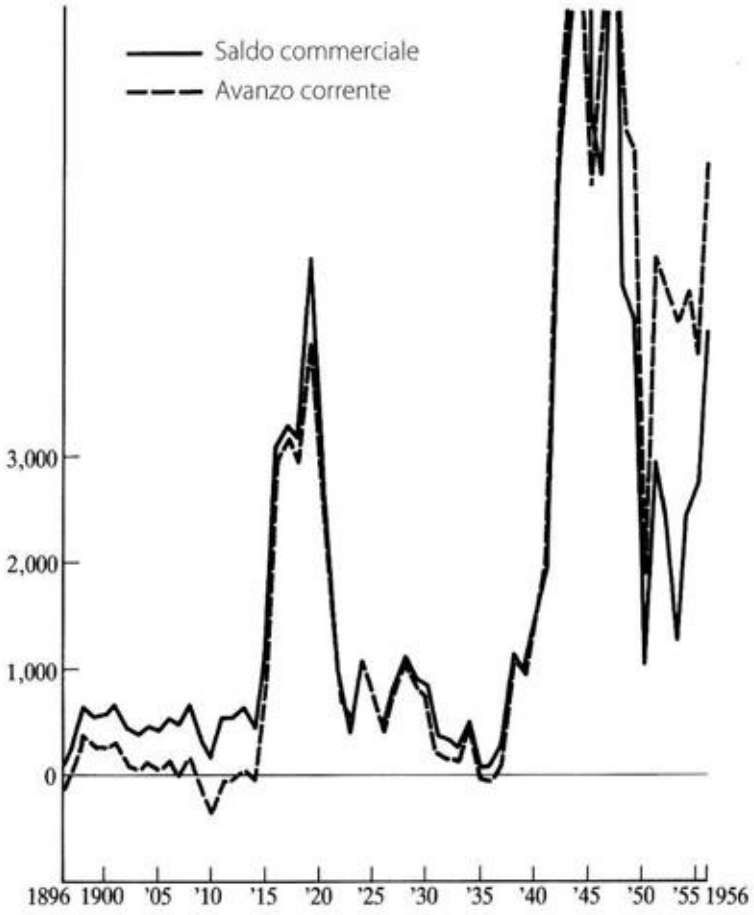
Food and Raw Materials in Time of War riferiva che, disponendo di denaro e navi a sufficienza, gli approvvigionamenti in caso di guerra sarebbero stati garantiti, e che una scarsità di denaro fosse assai poco probabile. In modo analogo, quando scoppiò la Prima guerra mondiale il cancelliere dello Scacchiere stimò che i proventi degli investimenti esteri britannici sarebbero stati sufficienti a pagare cinque anni di guerra. Massicci movimenti di valuta in direzione di Londra e un aumento di circa il 300 per cento delle riserve auree della Banca d'Inghilterra tra l'agosto e il novembre del 1914 sembrarono confermare queste ottimistiche previsioni (Milward, 1970, pp. 44-46).

Nel 1915, tuttavia, la domanda di armamenti, macchinari e materie prime da parte della Gran Bretagna superava già di gran lunga quella programmata dalla Royal Commission nel 1905. Buona parte dei macchinari necessari potevano essere forniti solo dagli Stati Uniti, e fu il loro acquisto che avviò l'erosione dei titoli inglesi sui redditi prodotti negli Stati Uniti e l'aumento dei titoli statunitensi sui redditi e sulle attività inglesi. Nei primi anni della guerra le attività inglesi negli Stati Uniti furono realizzate alla Borsa di New York a prezzi fortemente scontati. Quando gli Stati Uniti entrarono in guerra e abolirono le restrizioni ai prestiti all'Inghilterra,

> il governo inglese, con impegni negli Stati Uniti per centinaia di milioni di sterline, era allo stremo delle forze, privo di qualsiasi mezzo per farvi fronte. Da quel momento e fino all'armistizio contrasse prestiti dal governo americano, «per i bisogni essenziali del vivere e della guerra», per una cifra non di molto inferiore ai 1000 milioni di sterline (R.H. Brand, citato in Milward, 1970).

Al termine della guerra, dunque, gli Stati Uniti avevano ricomprato a prezzi d'occasione parte dei massicci investimenti che nel XIX secolo avevano costituito l'infrastruttura della loro economia interna, e, in aggiunta, avevano accumulato immensi crediti di guerra. Inoltre, negli anni iniziali del conflitto la Gran Bretagna aveva concesso crediti in grande quantità ai suoi alleati più poveri, in particolare alla Russia, mentre gli Stati Uniti, ancora in posizione neutrale, ebbero mano libera nel sostituire con maggiore celerità la Gran Bretagna come principale investitore estero e intermediario finanziario in America Latina e in alcune zone dell'Asia. Al termine della guerra questo processo era divenuto irreversibile. La maggior parte dei 9 miliardi di dollari di crediti di guerra netti degli Stati Uniti gravava su paesi relativamente solvibili, come Gran Bretagna e Francia; ma più del 75 per cento dei 3,3 miliardi di dollari di crediti di guerra netti della Gran Bretagna gravavano su una Russia insolvente (e rivoluzionaria), e furono in larga misura cancellati (Fishlow, 1986, p. 71; Eichengreen e Portes, 1986; Frieden, 1987, pp. 27-28).

L'ampiezza di questo primo capovolgimento delle fortune finanziarie degli Stati Uniti e della Gran Bretagna fu ragguardevole, ma non deve essere sopravvalutato. Le riserve auree a Londra negli anni venti erano superiori a quelle di prima della guerra e sembrarono giustificare, nel 1926, il ritorno della sterlina alla base aurea alla parità dell'anteguerra; i titoli inglesi sui redditi esteri, per quanto ridotti, erano ancora consistenti; si stimava che il pagamento delle riparazioni di guerra da parte della Germania potesse coprire almeno parte dei costi necessari a servire i debiti di guerra nei confronti degli Stati Uniti; e, soprattutto, l'impero coloniale e semicoloniale della Gran Bretagna si era ulteriormente ampliato, e costituiva una rete di sicurezza a cui la Gran Bretagna coloniale poteva far ricorso in caso di bisogno, come in effetti avvenne negli anni trenta. Per quanto riguarda gli Stati Uniti, la fine della guerra riportò l'eccedenza commerciale grosso modo al livello precedente al 1914. La principale differenza rispetto alla situazione dell'anteguerra stava nel fatto che ora i titoli statunitensi sui redditi prodotti all'estero compensavano i titoli stranieri sui redditi prodotti all'interno, al punto che l'avanzo commerciale si tradusse in un significativo avanzo corrente netto (fig. 16).



Fonte: Williamson (1963, p. 249)

16. Saldo commerciale e avanzo corrente degli Stati Uniti, 1896 -1956 (milioni di dollari)

Grazie a questa eccedenza e ai crediti di guerra, gli Stati Uniti si unirono alla Gran Bretagna, senza tuttavia soppiantarla, nella produzione e nella regolamentazione del denaro mondiale. Il dollaro statunitense divenne, al pari della sterlina inglese, una valuta di riserva a pieno titolo. Ma né il dollaro né la sterlina da soli rendevano conto della maggioranza delle riserve di valuta estera delle banche centrali (Eichengreen, 1992, p. 358).

Quel che più conta, la capacità degli Stati Uniti di governare il sistema monetario mondiale rimase nettamente inferiore alle stesse residue capacità della Gran Bretagna. Da questo punto di vista, come ha affermato Geoffrey Ingham (1984, p. 203; 1989, pp. 16-17), deve essere riconsiderata la tesi secondo cui nel periodo tra le due guerre il sistema monetario mondiale fu reso instabile dall'incapacità britannica e dalla riluttanza statunitense ad assumersi la responsabilità di stabilizzarlo (Kindleberger, 1973, p. 292). Il controllo su una quota ragguardevole della liquidità mondiale non diede infatti agli Stati Uniti la capacità di governare l'intero sistema monetario mondiale. Dal punto di vista organizzativo, le istituzioni finanziarie statunitensi semplicemente non erano all'altezza del compito. Negli anni venti, il Federal Reserve System, istituito solo nel 1913, era ancora un organismo non ben definito e privo di esperienza, incapace di esercitare con un minimo di efficacia persino le sue funzioni interne. Per quanto riguarda i rapporti con l'estero, solo New York, tra le dodici banche regionali della riserva federale, possedeva qualche esperienza significativa.

New York stessa rimase interamente subordinata a Londra sia dal punto di vista organizzativo che da quello intellettuale. Certo, l'enorme e rapido aumento, durante la guerra, della quota statunitense della liquidità mondiale determinò un incremento egualmente significativo del potere e dell'influenza della comunità finanziaria di New York in generale, e della casa dei Morgan in particolare, *all'interno* delle

reti della *haute finance* controllate da Londra. Questa redistribuzione di potere e influenza, tuttavia, non mutò il modo di operare del sistema monetario mondiale. Wall Street e la Federal Reserve di New York semplicemente si unirono alla City di Londra e alla Banca d'Inghilterra nel mantenere e nel rafforzare la base aurea internazionale, il cui principale beneficiario era e rimase la Gran Bretagna. In una descrizione di parte, ma nondimeno accurata, degli accordi monetari degli anni venti, Jacques Rueff scrisse nel 1932:

> [l]'applicazione del *gold-exchange standard* presentò per l'Inghilterra il considerevole vantaggio di mascherarne per molti anni la reale posizione. Durante l'intero periodo del dopoguerra, l'Inghilterra fu in grado di concedere in prestito ai paesi dell'Europa centrale fondi che continuavano a rifluire in Inghilterra poiché, nello stesso momento in cui facevano ingresso nell'economia dei paesi contraenti, erano nuovamente depositati a Londra. Pertanto, proprio come dei soldati che marciano sulla scena di una commedia musicale, essi potevano riemergere indefinitamente e permettere ai loro possessori di seguitare a concedere prestiti all'estero, nello stesso momento in cui, in realtà, l'afflusso di valuta estera, che in passato li aveva resi possibili, si era esaurito (Rueff, 1964, p. 30).

Con il suo sostegno alla base aurea internazionale, dunque, la comunità finanziaria di New York incoraggiò e sostenne i tentativi, in fin dei conti vani, di Londra di rimanere al centro della finanza mondiale. New York non fu sola nel sostenere questo tentativo londinese di far ritorno al mondo del 1913. Nel corso di tutti gli anni venti la maggior parte dei governi occidentali condivideva il convincimento che solo la ricostituzione del sistema monetario precedente al 1914, «questa volta su solide basi», avrebbe potuto ristabilire la pace e la prosperità. Quale che fosse il loro orientamento ideologico, i governi nazionali adattarono le loro politiche fiscali e monetarie alla salvaguardia della moneta, e innumerevoli conferenze internazionali, da Bruxelles a Spa e a Ginevra, da Londra a Locarno e a Losanna, furono convocate per creare le condizioni politiche per la restaurazione della base aurea (Polanyi, 1974, p. 34).

Per ironia della sorte, tuttavia, questo sforzo concertato, invece di riportare in vita il sistema monetario mondiale prebellico, ne affrettò la crisi finale. Tutti convenivano che la stabilità dipendeva, in ultima analisi, dalla liberalizzazione degli scambi. Eppure, «l'incubo dell'autarchia aleggiava sulle misure prese a protezione della moneta». Allo scopo di stabilizzare le proprie monete, i governi fecero ricorso a quote di importazione, moratorie e accordi di congelamento, sistemi di compensazione e trattati commerciali bilaterali, accordi di scambio, divieti di esportazioni di capitale, controlli sul commercio estero e fondi di stabilizzazione dei cambi: tutte misure che in realtà tendevano a limitare il commercio e i pagamenti esteri. «Se l'intenzione era la liberalizzazione del commercio, l'effetto fu il suo strangolamento» (Polanyi, 1974, p. 34).

La ricerca di monete stabili sotto la pressione della «fuga di capitali» trasformò infine la stagnazione del commercio e della produzione mondiali degli anni venti nella crisi dei primi anni trenta. Durante tutti gli anni venti la produttività continuò ad aumentare negli Stati Uniti più velocemente che in qualsiasi altro dei paesi debitori, incrementando ulteriormente il vantaggio concorrenziale delle imprese statunitensi e le difficoltà dei paesi debitori a pagare gli interessi sui loro debiti – figurarsi poi a estinguerli. E a mano a mano che la dipendenza del sistema di pagamenti mondiale dal dollaro americano aumentò, gli Stati Uniti acquisirono attività sull'estero con una rapidità che «non ha precedenti nell'esperienza di alcun grande paese creditore dei tempi moderni» (Dobb, 1977, p. 375).

Alla fine degli anni venti, i prestiti e gli investimenti diretti esteri statunitensi avevano portato a più di 8 miliardi di dollari le attività nette registrate sui conti dei privati. In definitiva, tuttavia, i crescenti squilibri strutturali dei pagamenti mondiali erano destinati a pregiudicare la prosecuzione del processo, in particolare in considerazione degli sforzi generalizzati da parte dei governi di ripristinare la base aurea delle loro monete. I movimenti di capitale attraverso i confini statali assunsero un carattere sempre più speculativo e di breve termine.

> Questi movimenti di «capitali vaganti», come vennero chiamati […] rimbalzavano tra i centri finanziari mondiali alla ricerca di un investimento transitorio o di profitti speculativi, e a intervalli regolari esercitavano una pericolosa pressione sulle riserve auree e su quelle valutarie dell'uno o dell'altro paese (Arndt, 1963, p. 14).

In queste circostanze, una rapida espansione o una stasi dell'attività speculativa interna agli Stati Uniti si sarebbero risolte in una interruzione dei prestiti esteri e nel collasso di tutta la complessa struttura su cui era basato il ripristino del commercio mondiale. Ed è proprio questo ciò che infine avvenne. Verso la fine del 1928, il boom di Wall Street cominciò a dirottare i fondi dal prestito estero alla speculazione interna. Quando le banche statunitensi chiesero il rimborso dei crediti europei, le esportazioni nette di capitali dagli Stati Uniti – che erano salite da meno di 200 milioni di dollari nel 1926 a oltre un miliardo nel 1928 – ridiscesero a 200 milioni di dollari nel 1929 (Landes, 1993, p. 485).

Il blocco dei prestiti e degli investimenti esteri statunitensi fu reso permanente dall'esaurimento del boom di Wall Street e dalla conseguente recessione dell'economia americana. Di fronte a inaspettate richieste di rimborsi e a fughe di fondi a breve termine, un paese dopo l'altro fu costretto a proteggere la propria moneta mediante il ricorso alla svalutazione o al controllo valutario. La sospensione della convertibilità in oro della sterlina inglese nel settembre del 1931 portò alla definitiva distruzione dell'unica rete di transazioni commerciali e finanziarie mondiali su cui erano basate le fortune della City di Londra. Il protezionismo imperversò, l'obiettivo della stabilità della moneta fu abbandonato e «il capitalismo mondiale si chiuse negli iglù delle sue economie di stati-nazione e relativi imperi» (Hobsbawm, 1992, p. 156).

È questa la «rivoluzione mondiale» le cui origini Karl Polanyi fa risalire alla «rottura del filo aureo» (vedi cap. 3). La scomparsa della *haute finance* dalla politica mondiale, il crollo della Società delle Nazioni a vantaggio degli imperi autarchici, l'ascesa del nazismo in Germania, i piani quinquennali sovietici e il lancio del New Deal statunitense ne furono le caratteristiche principali. «Mentre alla fine della Grande guerra – e per tutto il decennio successivo – gli ideali del XIX secolo erano ancora dominanti, con il 1940 ogni traccia del sistema internazionale era scomparsa e a parte poche *enclaves* le nazioni vivevano in una situazione internazionale completamente nuova» (Polanyi, 1974, pp. 30 e 35).

In realtà la situazione internazionale nel 1940 non era del tutto nuova, poiché le grandi potenze del sistema interstatale erano coinvolte in un ulteriore confronto militare che, fatta eccezione per le sue dimensioni, la sua ferocia e la sua capacità distruttiva senza precedenti, riproduceva un modello ricorrente dell'economia-mondo capitalistica. Presto, tuttavia, questo confronto si tradusse nella costituzione di un nuovo ordine mondiale, che aveva il proprio centro negli Stati Uniti e che da questi ultimi era organizzato: differente sotto alcuni aspetti cruciali dal defunto ordine mondiale britannico, esso divenne il fondamento di una nuova riproduzione allargata dell'economia-mondo capitalistica. Al termine della Seconda guerra mondiale i suoi principali contorni erano già tracciati: a Bretton Woods erano state gettate le basi di un nuovo sistema monetario mondiale, a Hiroshima e Nagasaki i nuovi mezzi di distruzione avevano mostrato quali sarebbero stati i supporti militari del nuovo ordine mondiale e a San Francisco erano state formulate, nella Carta delle Nazioni Unite, le norme e le regole per la legittimazione della guerra e della formazione degli stati.

La formulazione iniziale di questo ordine mondiale con Roosevelt, e la sua successiva realizzazione su scala ridotta con Truman, riflettevano la concentrazione senza precedenti del potere mondiale provocata dalla Seconda guerra mondiale. Militarmente, persino al culmine della guerra,

> [a]lcune grandi potenze erano già in ombra, come la Francia e l'Italia. Il desiderio tedesco di dominare l'Europa si stava sfaldando, così come avveniva per le analoghe mire giapponesi sull'Estremo Oriente e il Pacifico. Il mondo bipolare, previsione tanto frequente nel XIX e all'inizio del XX secolo, era finalmente arrivato; l'ordine internazionale, come disse DePorte, passava ora «da un sistema all'altro». Solo gli Stati Uniti e l'URSS contavano […] E delle due, la «superpotenza» americana era enormemente superiore (Kennedy, 1993a, p. 492).

La centralizzazione del potere finanziario mondiale fu persino maggiore. Come è possibile osservare dalla figura 16, l'impatto della Seconda guerra mondiale sulla bilancia commerciale statunitense riprodusse su scala allargata l'impatto della Prima guerra mondiale. Il picco è sia più alto che più lungo. Ciò riflette la maggior misura in cui gli Stati Uniti funsero da officina dello sforzo bellico degli alleati e da granaio e officina della ricostruzione europea nel dopoguerra. Inoltre, per la prima volta nella storia degli Stati Uniti, i titoli statunitensi sui redditi prodotti all'estero superarono di un buon margine i titoli esteri sui redditi prodotti negli Stati Uniti; questo fece sì che dopo la guerra l'avanzo corrente fosse assai maggiore dell'avanzo commerciale.

Per effetto di questo nuovo e più vasto aumento del loro avanzo commerciale e di quello corrente, gli Stati Uniti giunsero a godere di un monopolio virtuale sulla liquidità mondiale. Nel 1947 le loro riserve auree erano il 70 per cento del totale mondiale. Inoltre, l'eccesso di domanda di dollari da parte delle imprese e dei governi stranieri faceva sì che il controllo statunitense sulla liquidità mondiale fosse di gran lunga maggiore di quanto questa già straordinaria concentrazione di oro monetario implicasse.

Egualmente impressionanti furono la concentrazione e la centralizzazione della capacità produttiva e della domanda effettiva. Nel 1938 il reddito nazionale statunitense era all'incirca uguale alla somma dei redditi nazionali di Gran Bretagna, Francia, Germania, Italia e Benelux, e quasi tre volte maggiore di quello dell'Unione Sovietica. Ma nel 1948 esso era più che doppio rispetto a quello del gruppo di paesi dell'Europa occidentale sopra citato, e più di sei volte maggiore di quello dell'Unione Sovietica (calcoli di Woytinsky e Woytinsky, 1953, tavv. 185-186).

Il crollo definitivo dell'economia-mondo imperniata sul Regno Unito arrecò dunque un beneficio enorme agli Stati Uniti. Meno di venti anni dopo il Grande Crollo del 1929 il mondo si trovava in una situazione di grande confusione, ma la ricchezza e il potere nazionali statunitensi avevano raggiunto vette senza precedenti e senza confronti. Gli Stati Uniti non erano il primo stato a trarre uno straordinario vantaggio dai disordini dell'economia-mondo, di cui costituivano una componente fondamentale. La loro esperienza era stata prefigurata da Venezia nel XV secolo, dalle Province Unite nel XVII e dal Regno Unito nel XVIII. E proprio come in tutti i precedenti casi di prodigioso arricchimento e accrescimento di potere nel mezzo di un crescente caos sistemico, il grande balzo in avanti della ricchezza e del potere degli Stati Uniti tra il 1914 e il 1945 fu soprattutto l'espressione della rendita di protezione di cui essi godevano grazie a una posizione straordinariamente privilegiata nella configurazione spaziale dell'economia-mondo capitalistica. Quanto più il sistema mondiale divenne turbolento e caotico, tanto maggiori furono i benefici che ne derivarono per gli Stati Uniti in virtù delle loro dimensioni continentali, della loro posizione insulare e del loro accesso diretto ai due principali oceani dell'economia-mondo (vedi cap. 1).

Eppure, la misura in cui la ricchezza e il potere di un particolare stato potevano trarre vantaggio dal caos sistemico era più che mai limitata. Quanto maggiore era la quota di cui esso si appropriava, tanto minore era la quota disponibile per essere redistribuita, e tanto maggiori gli effetti distruttivi del caos mondiale sugli investimenti e sul commercio esteri. Di rilevanza più immediata era il fatto che l'industrializzazione del tempo di guerra aveva trasformato le guerre globali in potenti motori di innovazione nei mezzi di trasporto, di comunicazione e di distruzione che «rimpicciolivano» il globo e minacciavano la sicurezza persino degli stati più forti.

La Seconda guerra mondiale aveva mostrato che per gli Stati Uniti era possibile accrescere la propria ricchezza e il proprio potere nel pieno di un crescente caos sistemico, ma aveva anche dimostrato che il loro isolazionismo politico aveva raggiunto la fase dei rendimenti decrescenti. La posizione isolazionista derivava dalla convinzione dell'inviolabilità della propria sicurezza. Quando il bombardamento di Pearl Harbor fece a pezzi questa convinzione, il presidente Roosevelt seppe sfruttare abilmente i sentimenti nazionalisti suscitati dal primo attacco straniero sul territorio degli Stati Uniti dal 1812 per innestare nel *New Dealism* la sua visione di un unico mondo. «La visione del nuovo ordine

mondiale di Roosevelt era un'estensione della sua filosofia del New Deal. Il perno di quella filosofia era l'idea che solo un governo forte, benigno e tecnico poteva assicurare al popolo ordine, sicurezza e giustizia. […] Proprio come il New Deal aveva portato "sicurezza sociale" all'America, così "un unico mondo" avrebbe portato sicurezza politica al mondo intero» (Schurmann, 1980, pp. 56-58).

> L'essenza del New Deal era la concezione secondo cui un governo con vasti poteri deve attuare una spesa pubblica liberale tesa verso il perseguimento della sicurezza e del progresso; così, la sicurezza postbellica avrebbe richiesto da parte degli Stati Uniti spese generose allo scopo di superare il caos creato dalla guerra. […] Gli aiuti […] alle nazioni povere avrebbero avuto lo stesso effetto dei programmi di assistenza sociale negli Stati Uniti: avrebbero portato la certezza di superare il caos e avrebbero evitato che essi si trasformassero in paesi violentemente rivoluzionari. Nel frattempo, essi sarebbero stati irreversibilmente attirati all'interno del rinato sistema mondiale di mercato. Una volta inseriti nel sistema generale, sarebbero diventati responsabili, proprio come era accaduto per il sindacato americano durante la guerra. Aiutare l'Inghilterra e il resto dell'Europa significava riaccendere la crescita economica che avrebbe stimolato gli scambi oltreatlantico e avrebbe aiutato così, a lungo termine, l'economia americana. L'America aveva speso somme enormi, accumulando rapidamente debiti giganteschi, allo scopo di sostenere lo sforzo bellico. Il risultato fu una crescita economica stupefacente e inaspettata. La spesa postbellica avrebbe prodotto lo stesso effetto su scala mondiale (Schurmann, 1980, pp. 85-86).

Ed è questo che poi di fatto avvenne, ma solo dopo che l'ideologia rooseveltiana di un unico mondo fu resa operativa dalla dottrina di Truman di due mondi irrimediabilmente contrapposti: un mondo comunista aggressivamente espansionista, da un lato, e un mondo libero, dall'altro, che solo gli Stati Uniti potevano organizzare e mettere in condizione di difendersi da solo. E questo perché la visione di Roosevelt di un unico mondo non era abbastanza realistica per ottenere il sostegno necessario da parte del Congresso e delle imprese statunitensi. Il mondo era un luogo troppo grande e troppo caotico perché gli Stati Uniti potessero riorganizzarlo a loro immagine e somiglianza, soprattutto se questa riorganizzazione doveva essere realizzata, come Roosevelt aveva immaginato, mediante organismi di governo mondiale al cui interno gli Stati Uniti sarebbero dovuti scendere continuamente a compromessi con i punti di vista particolaristici sia degli amici che dei nemici. Il Congresso e la comunità d'affari statunitense erano di gran lunga troppo «razionali» nel calcolo dei costi e dei benefici finanziari della politica estera statunitense per rendere disponibili i mezzi necessari a portare a termine un piano così irrealistico.

Roosevelt sapeva che gli Stati Uniti non avrebbero mai adottato unilateralmente il libero scambio, come invece la Gran Bretagna aveva fatto negli anni quaranta del XIX secolo, e non propose mai una politica del genere. Ma anche la sua proposta meno radicale di creare una International Trade Organization (ITO) dotata dei poteri necessari per ricostruire un sistema di scambi multilaterali compatibile con l'obiettivo di promuovere e sostenere un'espansione economica globale non ottenne mai l'assenso del Congresso. Quest'ultimo semplicemente si rifiutò di cedere la sovranità sulle questioni commerciali, anche a un organismo che nel prossimo futuro sarebbe stato controllato da personale, interessi e ideologia statunitensi. Come è stato osservato in precedenza, ciò che alla fine ne scaturì – l'Accordo generale sulle tariffe doganali e il commercio (GATT) creato nel 1948 – non era nulla più che un foro per la *negoziazione* bilaterale e multilaterale delle riduzioni delle tariffe e di altre restrizioni al commercio internazionale. Il GATT consegnò il ritmo della liberalizzazione del commercio nelle mani dei governi nazionali. Per quanto esso senza dubbio abbia favorito la ricostituzione di un sistema commerciale multilaterale, la liberalizzazione degli scambi seguì, invece che guidare, l'espansione economica mondiale degli anni cinquanta e sessanta, laddove l'adozione unilaterale del libero scambio da parte della Gran Bretagna aveva preceduto e favorito in modo determinante l'espansione del commercio e della produzione mondiali alla metà del XIX secolo.

Anche se il commercio internazionale fosse stato liberalizzato più speditamente, mediante un'adozione unilaterale del libero scambio da parte degli Stati Uniti, o attraverso il progetto, peraltro fallito, dell'ITO, l'estrema centralizzazione della liquidità, della capacità produttiva e del potere d'acquisto mondiali all'interno della giurisdizione statunitense avrebbe costituito un ostacolo

all'espansione economica mondiale assai più grave delle barriere tariffarie e delle altre restrizioni commerciali imposte dai governi. A meno che la liquidità mondiale non fosse stata distribuita con maggiore equità, il mondo non avrebbe potuto acquistare dagli Stati Uniti i mezzi di produzione necessari a offrire i prodotti richiesti dai consumatori statunitensi, nelle cui mani era concentrata la maggior parte della domanda mondiale *effettiva*. Ma anche in questo caso il Congresso americano fu estremamente riluttante a rinunciare al controllo sulla liquidità mondiale come mezzo per sostenere l'espansione economica mondiale.

A tale proposito andrebbe sottolineato che il sistema monetario mondiale istituito a Bretton Woods era molto più che un insieme di accordi tecnici miranti a stabilizzare le parità tra un gruppo scelto di monete nazionali e ad ancorare l'insieme di queste parità ai costi di produzione per mezzo di un rapporto di cambio fisso tra il dollaro e l'oro. Se tutto si fosse ridotto a questo, il nuovo regime monetario avrebbe semplicemente ristabilito la base aurea internazionale della fine del XIX secolo e degli inizi del XX, con il dollaro e il Federal Reserve System a rilevare il ruolo svolto dalla sterlina e dalla Banca d'Inghilterra. Ma c'era di più. Tra le pieghe di questo vecchio drappeggio tecnico ebbe luogo una fondamentale rivoluzione nell'agente e nel modo di «produzione» del denaro mondiale (Cohen, 1977, pp. 93, 216 sgg.).

In tutti i precedenti sistemi monetari mondiali – incluso quello britannico – il circuito e le reti dell'alta finanza erano stati saldamente nelle mani dei banchieri e dei finanzieri privati, che le organizzavano e gestivano a scopo di lucro. Il denaro mondiale era dunque un sottoprodotto delle attività di realizzazione del profitto. Nel sistema monetario mondiale istituito a Bretton Woods, invece, la «produzione» del denaro mondiale fu assunta da una rete di organizzazioni governative motivate principalmente da considerazioni di benessere, sicurezza e potere: in teoria il Fondo monetario internazionale e la Banca mondiale, in pratica il Federal Reserve System statunitense che agiva di concerto con le banche centrali dei più stretti e più importanti alleati degli Stati Uniti. Il denaro mondiale divenne così un sottoprodotto delle attività di formazione degli stati. Come affermò Henry Morgenthau nel 1945, la sicurezza e le istituzioni monetarie del nuovo ordine mondiale erano tanto complementari quanto le lame di un paio di forbici (citato in Calleo e Rowland, 1973, p. 87).

Roosevelt e Morgenthau, come affermò una volta quest'ultimo con orgoglio, erano davvero riusciti a trasferire il controllo sulla liquidità mondiale da mani private a mani pubbliche, da Londra e Wall Street a Washington. Sotto questo aspetto Bretton Woods fu una prosecuzione con altri mezzi della precedente rottura di Roosevelt con la *haute finance*. Malgrado il suo pedigree internazionalista, che includeva il servizio nell'amministrazione Wilson e il sostegno alla Lega delle Nazioni, lo scopo principale del suo New Deal era quello di liberare le politiche americane orientate alla ripresa economica nazionale dalla subordinazione ai princìpi della stabilità della moneta sostenuti da Londra e New York. Una delle sue prime decisioni da presidente fu la sospensione della convertibilità in oro del dollaro, che distrusse quello che ancora rimaneva della base aurea internazionale. In seguito egli mobilitò il suo governo nel favorire e nel dirigere la ripresa economica nazionale e rinnovò il sistema bancario statunitense. Una delle più importanti riforme – il Glass-Steagall Act del 1933 – separò l'attività bancaria pura dall'attività di collocamento, e in tal modo assestò un colpo decisivo al dominio della casa dei Morgan sui mercati finanziari statunitensi (Frieden, 1987, pp. 54-55).

La rottura con la *haute finance* fu quasi completa quando, nel luglio del 1933, Roosevelt attaccò duramente i «vecchi feticci dei cosiddetti banchieri internazionali» e boicottò la London Economic Conference, che stava cercando di riportare un po' di ordine nella regolamentazione del denaro mondiale. Wall Street ne fu sconvolta. Ed egualmente sconvolto ne fu James Warburg, influente banchiere e consulente del dipartimento di Stato, che rassegnò le sue dimissioni. Alcuni mesi dopo, a sostegno dei prezzi agricoli statunitensi, l'amministrazione Roosevelt violò ulteriormente i princìpi della stabilità della moneta e della cooperazione finanziaria internazionale svalutando il dollaro rispetto

all'oro, una misura che portò alle dimissioni di Dean Acheson, segretario del Tesoro *ad interim* e avvocato di spicco di Wall Street (Frieden, 1987, p. 55).

A mano a mano che le preoccupazioni dell'economia statunitense si attenuarono e la situazione internazionale si deteriorò ulteriormente, le inclinazioni internazionaliste di Roosevelt riemersero e portarono a una riconciliazione con Wall Street. Ma nonostante la stretta cooperazione tra Washington e Wall Street durante la Seconda guerra mondiale, a Bretton Woods banchieri e finanzieri spiccarono per la loro assenza. Washington, e non New York, fu confermata come sede principale della «produzione» del denaro mondiale, e le considerazioni di sicurezza rimasero supreme nella formazione dell'ordine mondiale monetario del dopoguerra.

Il fatto che la liquidità mondiale fosse ora centralizzata nel sistema bancario degli Stati Uniti consentì tuttavia alla élite finanziaria statunitense di trovare, tra i fautori del nazionalismo economico a Washington, un sostegno sufficiente a imporre alle istituzioni di Bretton Woods la propria incrollabile fede nelle virtù della stabilità della moneta in generale e della base aurea in particolare (Van Dormael, 1978, pp. 97-98 e 240-265). Di conseguenza, l'originario consenso tra Keynes e White sulla necessità di eliminare la tendenza deflazionistica della base aurea internazionale e di generare un clima di espansione mondiale compatibile con gli obiettivi sociali ed economici del New Deal, ebbe un impatto di scarso rilievo sulle politiche monetarie degli Stati Uniti (Gardner, 1980, pp. 71-100 e 112-114). Anche se l'automaticità della vecchia base aurea non venne ristabilita, le istituzioni di Bretton Woods si dimostrarono del tutto inadatte al compito di riciclare la liquidità mondiale in una rinnovata espansione del commercio e della produzione mondiali (Walter, 1991, pp. 152-154).

L'unica forma di redistribuzione della liquidità mondiale a non incontrare alcuna opposizione da parte del Congresso fu l'investimento estero privato. Furono in effetti adottati numerosi incentivi per incrementare il flusso di capitali statunitensi verso l'estero: agevolazioni fiscali, progetti di assicurazione, garanzie di cambio ecc. Ma ciò nonostante i capitali statunitensi non mostrarono alcuna propensione a spezzare il circolo vizioso che ne stava limitando l'espansione globale. Un'insufficiente liquidità all'estero impediva ai governi stranieri di abolire i controlli valutari, i controlli valutari scoraggiavano il capitale statunitense dal dirigersi all'estero, e flussi poco significativi di investimenti esteri privati statunitensi mantenevano la liquidità all'estero insufficiente. Proprio come nel caso della liberalizzazione del commercio, gli investimenti statunitensi privati all'estero seguirono invece che guidare l'espansione economica mondiale degli anni cinquanta e sessanta (Block, 1977, p. 114).

Come riferiva alla metà degli anni cinquanta un gruppo di studio presieduto da William Y. Elliott, l'integrazione del sistema economico mondiale non poteva essere nuovamente conseguita con gli stessi strumenti dell'Ottocento. «Proprio come la Gran Bretagna nel XIX secolo» sostenevano in molti «gli Stati Uniti sono un "creditore maturo"; devono dunque aprire spontaneamente la loro economia alle importazioni e impegnarsi a investire annualmente all'estero considerevoli quantità di capitale in modo da bilanciare, a un livello alto, le esportazioni di beni e servizi» (Elliott, 1955, p. 43). Per quanto questa ricetta apparisse in teoria plausibile, il gruppo di studio ritenne che essa non teneva conto di una differenza fondamentale tra il rapporto che legava la Gran Bretagna all'economia-mondo del XIX secolo e quello che legava gli Stati Uniti all'economia-mondo del XX.

> Il ruolo dell'Inghilterra era quello di un'*economia leader* pienamente integrata nel sistema economico mondiale, del quale rendeva in larga misura possibile il funzionamento a causa della sua dipendenza dal commercio estero, del dilagante influsso delle sue istituzioni commerciali e finanziarie e dell'essenziale coerenza tra le sue politiche economiche nazionali e quelle richieste dall'integrazione economica mondiale. Al contrario, gli Stati Uniti sono un'*economia dominante*, integrata solo parzialmente nel sistema economico mondiale, rispetto al quale si trovano parzialmente in concorrenza e del quale tendono periodicamente a turbare le modalità e il ritmo consueti di funzionamento. Non esiste alcuna rete di istituzioni commerciali e finanziarie che tenga unite e che gestisca le operazioni quotidiane del sistema commerciale mondiale. Per quanto cruciali possano essere alcune importazioni, nel complesso l'importanza del commercio estero per l'economia americana non è fondamentale (Elliott, 1955, p. 43; corsivo nell'originale).

La scelta dei termini è infelice, poiché il rapporto dell'economia britannica con l'economia-mondo del XIX secolo e quello dell'economia statunitense con l'economia-mondo del XX erano, entrambi, allo stesso tempo di dominio e di leadership. Ma la sostanza della distinzione è esatta. Essa corrisponde alla distinzione tra economie nazionali «extravertite» e «autocentriche» introdotta con propositi del tutto diversi da Samir Amin. Nello schema di Amin le economie dei paesi centrali sono «autocentriche» nel senso che i loro elementi costitutivi (settori produttivi, produttori e consumatori, capitale e lavoro ecc.) sono integrati organicamente in una singola realtà nazionale, in netto contrasto con la «extraversione» degli elementi costitutivi delle economie periferiche: «in un'economia extravertita, [l'unità dei suoi elementi costitutivi] non può essere colta all'interno del contesto nazionale: questa unità è spezzata, e può essere riscoperta solo su scala mondiale» (Amin, 1974, p. 599).

Nel nostro schema, la distinzione tra un'economia nazionale extravertita e una autocentrica è estremamente utile al fine di identificare una fondamentale differenza strutturale, non tra economie centrali e periferiche, ma tra il regime di accumulazione britannico del XIX secolo e il regime statunitense che ne prese il posto. Nel regime britannico, l'extraversione della principale e dominante economia nazionale (appunto quella inglese) divenne la base di un processo di formazione del mercato mondiale nel quale i settori più importanti dell'attività economica britannica svilupparono con le economie dei paesi coloniali e stranieri legami di complementarità più forti di quelli che svilupparono tra loro stessi. Nel regime statunitense, invece, la natura autocentrica della principale e dominante economia nazionale (quella degli Stati Uniti) divenne la base di un processo di «internalizzazione» del mercato mondiale negli spazi organizzati delle grandi *corporations*, mentre le attività economiche negli Stati Uniti rimasero organicamente integrate in una singola realtà nazionale in misura assai maggiore di quanto non accadde mai nella Gran Bretagna del XIX secolo.

La differenza tra i due regimi fu il risultato di un lungo processo storico, nel corso del quale il regime statunitense nacque come componente integrante e subordinata delle strutture di accumulazione del regime britannico dominante, e contribuì poi alla destabilizzazione e alla distruzione di queste strutture, per emergere infine come il nuovo regime dominante. Come è stato osservato in precedenza, nel cinquantennio che seguì la guerra civile americana le imprese statunitensi intrapresero una rivoluzione organizzativa che diede origine a un gran numero di grandi imprese integrate verticalmente e dirette burocraticamente, che cominciarono a espandersi transnazionalmente non appena ebbero completato la loro integrazione su scala continentale all'interno degli Stati Uniti. Questo sviluppo costituì un'inversione sostanziale rispetto alla spinta principale del regime di accumulazione britannico ancora dominante.

Fino alla sua crisi terminale, il regime britannico rimase principalmente un sistema di imprese di piccole e medie dimensioni. Una volta che le grandi compagnie per azioni dotate di privilegi ebbero svolto il compito di aprire all'iniziativa britannica nuove sfere di commercio e di investimenti all'estero, esse furono liquidate. E la loro rinascita alla fine del XIX secolo e agli inizi del XX con l'obiettivo dell'apertura dell'Africa non fu accompagnata in patria da una riorganizzazione manageriale delle imprese inglesi paragonabile a quella sperimentata dalle imprese statunitensi o tedesche. Secondo R.L. Payne (1974, p. 20), «vi fu un movimento limitato verso la differenziazione della gestione dalla proprietà e verso l'allungamento delle gerarchie organizzative» (vedi anche Chandler, 1990, capp. 7-9).

In particolare, l'integrazione verticale dei processi di produzione e di scambio – che divenne la caratteristica più importante del regime di accumulazione statunitense – non svolse alcun ruolo nella formazione e nell'espansione del regime inglese del XIX secolo. Al contrario, la spinta principale del regime inglese fu verso la *scissione*, piuttosto che verso l'integrazione, della catena di sottoprocessi di produzione e di scambio che legavano la produzione primaria al consumo finale. Abbiamo già accennato alla separazione organizzativa della produzione e dell'uso dei beni capitali come caratteristica centrale della «rivoluzione industriale» britannica. Questa separazione fu accompagnata da un'analoga

tendenza per quanto riguarda l'approvvigionamento di materie prime e la commercializzazione dei prodotti finali.

A partire dal 1780 circa, e fino al termine delle guerre napoleoniche, i principali produttori industriali di Londra e della provincia si erano avventurati nel commercio d'oltreoceano, spesso a partire dagli Stati Uniti e dalle Indie Occidentali, dove ci si riforniva della maggior parte del cotone grezzo per l'industria tessile inglese. Durante la depressione economica che seguì la fine della guerra, tuttavia, il fenomeno fu reso di scarsa importanza dall'intensificazione della concorrenza nel commercio d'oltreoceano e dall'aumento della specializzazione nell'industria britannica. A mano a mano che i mercati di esportazione divennero più dispersi, e che gli approvvigionamenti dai quali dipendeva in modo decisivo la competitività delle industrie britanniche furono resi più convenienti dall'acquisto per contanti all'ingrosso, i produttori inglesi persero la capacità di competere nel commercio d'oltreoceano, e in verità anche l'interesse a farlo. Le loro capacità e i loro interessi si concentrarono invece sempre più saldamente nella produzione specializzata in nicchie di mercato interne, mentre l'approvvigionamento e la collocazione dei prodotti furono lasciati vantaggiosamente e senza rischi nelle mani di case di accettazione egualmente specializzate, che promossero la formazione e finanziarono la crescita di reti di commissionari e di piccoli mercanti generici che abbracciavano i cinque continenti (Chapman, 1984, pp. 9-15).

Persino nella produzione di massa meccanizzata fu la scissione piuttosto che l'integrazione verticale a diventare la regola. La rapida diffusione dei macchinari industriali dalla filatura alla tessitura nel secondo quarto del XIX secolo fu associata a una certa integrazione verticale di questi sottoprocessi. Ma dopo il 1850 la tendenza fu rovesciata. La filatura, la tessitura, la finitura e la commercializzazione divennero sempre più sfere di attività separate e specializzate, proprie di imprese differenti, spesso estremamente localizzate e specializzate persino all'interno di ciascun settore. Di conseguenza, nell'ultimo quarto del XIX secolo il sistema di impresa britannico era più che mai un insieme di aziende di medie dimensioni altamente specializzate, tenute assieme da una complessa rete di transazioni commerciali: una rete imperniata sulla Gran Bretagna ma che abbracciava il mondo intero (Copeland, 1966, pp. 326-329 e 371; Hobsbawm, 1972, pp. 47-48; Gattrell, 1977, pp. 118-120; Crouzet, 1982, pp. 204-205 e 212).

La struttura estremamente extravertita, decentralizzata e differenziata delle imprese britanniche costituì un importante ostacolo alla loro riorganizzazione manageriale sul modello tedesco o statunitense. Essa non solo rese difficili accordi orizzontali restrittivi della concorrenza, come già aveva osservato Hilferding (1961), ma per giunta impedì alle imprese britanniche di cogliere le opportunità di ridurre i costi unitari mediante una più attenta pianificazione e integrazione della serie di attività in cui erano divisi i processi di produzione e di scambio.

> Nuove tecniche di montaggio, per esempio, possono richiedere nuovi standard di precisione e quindi nuove attrezzature negli impianti dei subfornitori; attrezzature di caricamento più rapide possono rendere assai meno di quanto sarebbero in grado di fare, se i vettori non adattano i loro metodi al nuovo ritmo. In questi casi la determinazione dei costi e dei rischi pone serie difficoltà, non solo perché il calcolo è oggettivamente difficile, ma perché gli esseri umani si rivelano particolarmente sospettosi e ostinati soprattutto in una situazione con così tanti nodi da sciogliere (Landes, 1993, pp. 437-438).

Secondo Landes, questi «fardelli imposti dall'interrelazione», come egli li definisce, gravarono assai di più sui pionieri di successo dell'industrializzazione e furono una delle principali ragioni per cui, alla fine del XIX secolo, le imprese britanniche furono superate sia dalle rivali tedesche sia da quelle americane nell'adozione di tecniche di produzione e di gestione più efficienti. Ironia volle che la recente riscoperta dei vantaggi dei sistemi di produzione flessibile inducesse molti studiosi a scorgere nella struttura decentralizzata e differenziata delle imprese britanniche una fonte di vantaggio competitivo, piuttosto che un ostacolo. Essenziale in questo caso è stata una rinascita dell'idea, avanzata da Alfred

Marshall, di «distretti industriali». Questi distretti consistono in raggruppamenti spaziali di imprese composte da una singola unità, che operano nello stesso settore di attività, ma che nondimeno cooperano reciprocamente nell'attingere da un repertorio locale di conoscenze tecniche e di legami imprenditoriali, e nel riprodurlo incessantemente. Grazie a questo repertorio comune, le imprese che operano in un distretto industriale beneficiano di economie esterne localizzate, che consentono loro di sopravvivere e di avere successo come aziende composte da una singola unità, malgrado i continui mutamenti nelle condizioni di domanda e offerta nel più ampio mercato interno e in quello mondiale all'interno dei quali esse operano (Marshall, 1919, pp. 283-238; Beccattini, 1979; 1990; Sable e Zeitlin, 1985).

Marshall ritiene che i vantaggi derivanti dall'appartenenza a comunità imprenditoriali locali di questo genere furono tali da spiegare la persistenza di imprese di piccole e medie dimensioni come unità tipiche dell'industria tessile del Lancashire e dell'industria metallurgica di Sheffield. La nostra analisi suggerisce che l'intero regime di accumulazione britannico nelle sue ramificazioni interne, estere e coloniali andrebbe in realtà considerato costitutivo di un sistema mondiale di specializzazione flessibile, formato mediante la scissione verticale dei processi di produzione e di scambio, e che genera continuamente per le proprie unità costitutive economie esterne di portata globale. Riconsiderate in questa più ampia prospettiva, la formazione e la piena espansione del sistema di specializzazione flessibile britannico sembrano essere state il rovescio del processo di consolidamento della funzione di *entrepôt* e di quella imperiale dello stato inglese.

Nel divenire il principale *entrepôt* commerciale e finanziario del mondo, lo stato inglese creò opportunità uniche affinché le imprese insediate nei suoi domini si specializzassero in attività ad alto valore aggiunto, disponessero di fattori produttivi dovunque nel mondo i loro prezzi erano più bassi, e smerciassero i prodotti finali dovunque nel mondo era possibile spuntare il prezzo più alto. Lo sfruttamento completo di queste opportunità richiedeva che la specializzazione delle imprese britanniche fosse estremamente flessibile: che fosse tale, cioè, da mantenere le imprese specializzate pronte a spostarsi con un breve preavviso da un genere di combinazione di input-output a un altro, in risposta a cambiamenti nella gerarchia del valore aggiunto delle attività economiche e nei vantaggi comparati delle differenti zone dell'economia-mondo come fonti di fattori produttivi o sbocchi per la produzione. Questa flessibilità, naturalmente, mantenne la struttura industriale in un permanente stato di flusso, e in tal modo impedì alle imprese inglesi di sviluppare una «razionalità tecnologica» paragonabile a quella delle imprese tedesche o statunitensi. Ma per le imprese inglesi non era ovviamente possibile ottenere tutto, e la loro razionalità rigorosamente «pecuniaria» era, e rimase, la migliore strategia da seguire per una comunità imprenditoriale abbastanza fortunata da trovarsi al centro nevralgico del commercio e della finanza mondiali.

Questa era inoltre la migliore strategia per una comunità imprenditoriale situata al centro di un impero territoriale di dimensioni mondiali. L'accesso privilegiato agli approvvigionamenti, ai mercati e alla liquidità del suo impero conferì alla Gran Bretagna un'enorme flessibilità nell'investire i capitali ovunque nel mondo essi promettevano di fruttare i rendimenti maggiori. La flessibilità nell'investimento di capitali su scala mondiale, a sua volta, consolidò ulteriormente il ruolo della Gran Bretagna come principale centro del commercio e della finanza mondiali. Quando le industrie inglesi cominciarono a perdere terreno sui mercati mondiali rispetto non solo alla Germania e agli Stati Uniti, ma a una moltitudine di altri paesi – inclusa l'India, che cominciò a «reindustrializzarsi» durante la grande depressione – «la sua finanza trionfava. I suoi servizi nel campo delle spedizioni marittime, del commercio e delle mediazioni nel sistema mondiale dei pagamenti diventarono più che mai indispensabili. In effetti, se Londra si trovò mai a essere il perno economico del mondo, e se la sterlina ne costituì le fondamenta, questo avvenne fra il 1870 e il 1913» (Hobsbawm, 1972, pp. 168-169).

In breve, la specializzazione flessibile e la razionalità pecuniaria del capitalismo di mercato

britannico erano espressione della funzione di *entrepôt* mondiale e di quella imperiale dello stato inglese. La redditività delle unità costitutive del sistema dipendeva in modo decisivo dal fatto che esse potevano rifornirsi nel mondo intero per poi rifornirlo a loro volta, e anche dal controllo politico su un impero territoriale che forniva i mezzi necessari – la liquidità, i mercati o gli approvvigionamenti materiali a seconda dei casi – a mantenere il mondo legato all'*entrepôt* britannico. Nella misura in cui l'intermediazione commerciale e finanziaria mondiale, sostenuta dai tributi imperiali, era più, o almeno altrettanto redditizia della produzione industriale, l'emergere di nuovi centri industriali non poneva di per sé alcuna minaccia alla comunità d'affari britannica nel suo insieme. E nella misura in cui questi nuovi centri industriali si contendevano le prestazioni delle imprese inglesi nell'approvvigionamento dei fattori produttivi o nella distribuzione dei prodotti – come in effetti accadeva per la maggior parte di esse a cavallo del secolo – la loro comparsa e la loro espansione beneficiarono, più di quanto non penalizzarono, le imprese britanniche.

In un discorso all'Institute of Bankers nel 1899, il geopolitico Halford Mackinder sintetizzò egregiamente il vantaggio posizionale delle imprese britanniche nella mutevole configurazione spaziale delle attività industriali e commerciali:

> Malgrado sembri che l'attività industriale e il commercio vadano in direzione della decentralizzazione, l'importanza dell'esistenza di una singola stanza di compensazione diverrà sempre maggiore. […] Questo non significa che vi debba essere, assieme alla decentralizzazione, un crollo totale dell'attività [industriale] nelle nostre isole; ma un crollo parziale appare inevitabile. La stanza di compensazione mondiale tende tuttavia, per sua stessa natura, a conservare la sua singolarità, e a trovarsi sempre lì dove maggiore è la proprietà di capitali. È qui che risiede la chiave per la comprensione dello scontro tra la nostra politica di libero scambio e la politica protezionistica degli altri paesi: siamo noi, in fondo, a disporre dei capitali, e il popolo che si trova in questa condizione partecipa sempre all'attività dei cervelli e dei muscoli degli altri paesi (citato in Hugill, 1993, p. 305).

Al pari di quella tedesca, la variante statunitense del capitalismo manageriale si sviluppò in risposta all'intensificazione su scala mondiale delle pressioni concorrenziali scatenate dalla piena espansione di questa economia di mercato mondiale imperniata sul Regno Unito. Non è un caso che entrambe le varianti emersero contemporaneamente nel corso della grande depressione del 1873-96. Come in Germania, anche negli Stati Uniti l'intensificazione delle pressioni concorrenziali convinse gli uomini d'affari, i politici e gli intellettuali che un regime di concorrenza privo di restrizioni tra unità atomizzate non avrebbe generato né stabilità sociale né efficienza di mercato.

> Il mercato concorrenziale, lasciato a se stesso, non generava né le armonie di Frédéric Bastiat, né gli equilibri di Jean-Baptiste Say, né un'accumulazione e investimenti di capitali costanti, né l'equilibrio di domanda e offerta ad alti livelli di utilizzo del lavoro e delle risorse, bensì disorganizzazione di mercato, «sprechi dovuti alla concorrenza», insuccessi imprenditoriali, periodiche depressioni, scioperi e serrate, disordini sociali e sconvolgimenti politici. […] Alla metà degli anni novanta del XIX secolo, nel mezzo della terza lunga depressione in tre successivi decenni, si diffuse, tra la borghesia di tutti i principali settori dell'economia, un'avversione al mercato non regolato. Al di là delle loro differenze programmatiche, agricoltori, industriali, banchieri e mercanti si unirono ai *già* disincantati imprenditori delle ferrovie e trovarono una posizione comune nell'idea che l'attività del mercato concorrenziale non regolato generasse una produzione di beni e servizi in eccesso rispetto alla domanda effettiva a prezzi che fruttassero guadagni ragionevoli a quei produttori che operavano a un livello di efficienza normale (Sklar, 1988, pp. 53-54).

Proprio come Adam Smith aveva previsto un secolo prima, l'intensificazione delle pressioni concorrenziali insite nei processi di formazione del mercato stava riducendo i profitti a un livello a malapena «tollerabile». Che l'esito fosse stato previsto non fu naturalmente di alcun conforto per gli uomini d'affari statunitensi. Gli industriali in particolare, scrisse Edward S. Meade nel 1900, erano «stanchi di lavorare a beneficio della comunità». Durante i periodi di depressione persino le imprese più solide conseguivano a stento un margine di profitto tollerabile. In simili circostanze, era del tutto naturale che gli industriali cercassero di «porre termine a questa fastidiosa lotta, della quale i consumatori si appropriano, sotto forma di prezzi più bassi, di pressoché tutti i benefici. […] Essi ambiscono a profitti maggiori senza dover lottare disperatamente per ottenerli» (cit in Sklar, 1988, p.

56).

Inizialmente, il tentativo di arrestare la lotta concorrenziale sfociò, negli Stati Uniti, in una ristrutturazione delle imprese nella stessa direzione seguita in Germania, vale a dire con la formazione di combinazioni orizzontali restrittive della concorrenza e con un crescente dominio di un piccolo gruppo di istituzioni finanziarie private cresciute mediante investimenti nelle compagnie ferroviarie e nelle iniziative industriali a esse associate. Negli Stati Uniti, tuttavia, queste associazioni nazionali di industriali mancarono in larga misura i propri obiettivi, molto prima che, nel 1890, venissero dichiarate illegali dallo Sherman Antitrust Act; e comunque il dominio delle istituzioni finanziarie non andò mai molto al di là della costruzione e della conduzione dei sistemi ferroviari (Chandler, 1981).

Dunque, negli anni ottanta e novanta del XIX secolo le mutevoli strutture dell'impresa tedesca e di quella statunitense cominciarono a divergere radicalmente. In entrambi i paesi la centralizzazione del capitale acquistò slancio. In Germania le opportunità di perseguire l'integrazione verticale – cioè l'integrazione delle attività di un'impresa con quelle dei suoi fornitori e dei suoi clienti – si esaurirono rapidamente, e la spinta principale della centralizzazione del capitale puntò verso l'integrazione orizzontale (Landes, 1966, pp. 109-110), cioè verso l'integrazione di imprese rivali. Negli Stati Uniti, e come è stato sottolineato da Chandler (1980; 1981; 1990), le integrazioni orizzontali, inefficaci, impopolari e infine illegali, vennero invece abbandonate e, in una branca dopo l'altra dell'economia interna, dal tabacco ai cibi in scatola, dalle macchine per ufficio ai macchinari agricoli, un ristretto gruppo di imprese si mosse verso l'integrazione, all'interno dei propri spazi organizzativi, dei segmenti del processo di produzione e di scambio che collegavano l'acquisizione degli input primari alla distribuzione dei prodotti finali. I costi di transazione, i rischi e le incertezze connessi al trasferimento di input-output lungo la sequenza di questi subprocessi furono così internalizzati in singole imprese multiunità, e sottoposti alla logica economizzante dell'azione amministrativa e alla pianificazione d'impresa di lungo termine.

Contrariamente all'opinione diffusa, la variante del capitalismo manageriale emersa negli Stati Uniti nel corso della grande depressione del 1873-96 costituì un distacco dal regime dominante del capitalismo di mercato britannico molto più efficace e radicale di quello conseguito dalla variante emersa pressappoco nello stesso periodo in Germania. Entrambi i tipi di capitalismo manageriale si svilupparono in risposta alla concorrenza «eccessiva» e alle distruzioni che seguirono al dispiegarsi del processo di formazione del mercato mondiale imperniato sul Regno Unito. Ma, mentre la variante tedesca si limitò a *sospendere* il processo, quella statunitense lo *superò* realmente.

La differenza tra un vero superamento e una mera sospensione del processo di formazione del mercato mondiale può essere chiarita riformulando, nella prospettiva del sistema mondiale, l'analisi di John K. Galbraith sui vari modi in cui organizzazioni industriali operanti su larga scala gestite burocraticamente (le sue «tecnostrutture») possono tutelarsi dalle turbolenze provocate dalla formazione dei prezzi da parte del mercato. Al pari di Veblen, Galbraith individua una contraddizione fondamentale tra la razionalità pecuniaria implicita nella massimizzazione del profitto in un mercato autoregolato e la razionalità tecnologica implicita nell'uso di personale e di impianti industriali costosi e specializzati.

> Il mercato ha un solo messaggio per l'impresa economica: la promessa di un maggiore guadagno. Se l'impresa non ha nessun potere sui prezzi […] le è preclusa ogni scelta sugli obiettivi che persegue. Deve cercare di guadagnare e, in pratica, deve cercare di guadagnare il più possibile. Le altre fanno così. Se non si adegua, si espone a perdite, al fallimento e all'esclusione dal mercato (Galbraith, 1968, p. 96).

Tuttavia, l'industria moderna, con la sua tecnologia specializzata e i relativi vincoli di capitale e tempo, costringeva le imprese a emanciparsi dalle incertezze del mercato. I prezzi e i quantitativi da vendere e da acquistare a quei prezzi dovevano essere sottoposti in un modo o nell'altro all'autorità della pianificazione delle grandi imprese. Altrimenti,

> c’è il rischio che incontrollati movimenti dei prezzi provochino delle perdite, e non c’è alcun sicuro coefficiente per il quale le unità di produzione e di materie prime possano essere moltiplicate per ottenere il reddito e la spesa previsti. Se queste stime non sono effettuabili in modo attendibile, c’è un notevole elemento di casualità nelle decisioni relative a che cosa produrre, e con che cosa e a mezzo di che cosa produrlo, e c’è totale incertezza relativamente al risultato, se cioè ci saranno profitti o perdite e in qual misura (Galbraith, 1968, p. 172).

La sostituzione del mercato mediante la determinazione dall’alto dei prezzi e dei quantitativi da vendere e da comprare a quei prezzi, così essenziale per la pianificazione industriale, può avvenire in tre modi: «controllando», «sospendendo» e «sostituendo» il mercato. Il mercato è controllato quando la libertà d’azione di coloro ai quali l’unità pianificatrice vende o dai quali acquista è ridotta o eliminata. Formalmente il processo di acquisto e di vendita rimane invariato, ma la grande quota di mercato di una particolare unità o di particolari gruppi di unità assicura un atteggiamento estremamente cooperativo da parte dei fornitori e/o dei clienti. «La facoltà di sostituire un mercato è un’importante fonte di potere ai fini del suo controllo» (Galbraith, 1968, p. 28).

Il mercato è sospeso quando l’unità pianificatrice stipula contratti che fissano i prezzi e i quantitativi da fornire o da acquistare per lunghi periodi di tempo. Ha così origine una rete di contratti «attraverso i quali ciascuna impresa elimina l’incertezza del mercato a vantaggio di altre imprese e, a sua volta, ripartisce tra loro parte della propria». Sebbene le imprese stipulino accordi palesi o taciti di questo genere in ogni luogo e in ogni momento, sono stati governi impegnati nell’approvvigionamento e nello sviluppo di mezzi bellici e di formazione dello stato i principali promotori di forme di sospensione dei mercati. «In questi casi lo stato garantisce un prezzo sufficiente a coprire i costi, con un adeguato margine, e s’impegna ad acquistare quanto viene prodotto o a versare un risarcimento integrale nell’ipotesi di annullamento del contratto. In tal modo viene in effetti a sospendere il mercato con tutta l’incertezza a esso associata» (Galbraith, 1968, p. 29).

Infine, il mercato è sostituito dall’integrazione verticale. «L’unità di pianificazione rileva la fonte dell’offerta o lo sbocco del prodotto; in tal modo, una transazione che era soggetta a contrattazione circa i prezzi e le quantità viene a essere sostituita da un mero trasferimento all’interno della stessa unità.» Questa internalizzazione nella unità pianificatrice delle transazioni svolte in precedenza nel mercato non elimina completamente l’incertezza del mercato, perché l’unità pianificatrice deve ancora competere per gli input primari che non può produrre da sola e per il potere d’acquisto dei consumatori finali. Essa nondimeno sostituisce l’enorme e incontrollabile incertezza associata alla regolazione da parte del mercato della successione di sottoprocessi di produzione, con le minori e più governabili incertezze associate all’approvvigionamento degli input primari e alla distribuzione dei prodotti finali (Galbraith, 1968, pp. 26-27).

Nello schema di Galbraith, il controllo, la sospensione e il superamento dei mercati si rafforzano a vicenda per garantire alle tecnostrutture delle grandi imprese moderne quella protezione dalle incertezze del mercato che è essenziale alla loro stessa esistenza e alla loro riproduzione allargata. Come vedremo, un rafforzamento reciproco di questo genere è in effetti stato all’origine dell’ascesa al predominio mondiale della variante statunitense del capitalismo manageriale. Tuttavia, nella prospettiva del sistema mondiale, la *differentia specifica* del capitalismo manageriale statunitense non è stata né il controllo sul mercato né la sua sospensione, bensì la sua sostituzione.

Il *controllo* sul mercato mondiale fu la specificità del capitalismo britannico. Il mercato mondiale del XIX secolo fu una creazione della Gran Bretagna: le imprese e il governo inglesi ne controllarono congiuntamente il funzionamento dal momento della sua costituzione, durante e immediatamente dopo le guerre napoleoniche, fino al momento del suo disfacimento, durante e immediatamente dopo la Prima guerra mondiale. In ultima analisi, la ragione principale per la quale il capitalismo britannico non intraprese una riorganizzazione manageriale del tipo di quella tedesca o di quella statunitense sta nel fatto che una tale riorganizzazione non era né realizzabile né opportuna. E questo perché la

valorizzazione del capitale britannico fu sempre incorporata in un processo di formazione del mercato mondiale che rendeva tutti i suoi settori più importanti dipendenti dagli approvvigionamenti e/o dagli sbocchi esteri e coloniali. Sganciarsi da questi approvvigionamenti e da questi sbocchi in favore di un'integrazione orizzontale o verticale interna, anche qualora fosse stata possibile, avrebbe privato le imprese inglesi della principale fonte della loro redditività e il governo britannico della principale fonte del suo potere.

Il termine controllo non è troppo forte per indicare il rapporto esistente tra la Gran Bretagna e il mercato mondiale nel corso del XIX secolo. In effetti, se per mercato intendiamo il luogo in cui si incontrano la domanda e l'offerta, allora la Gran Bretagna *era* il mercato mondiale, poiché le sue istituzioni governative e imprenditoriali costituivano i principali intermediari tra i produttori e i consumatori del mondo. Quanto più intensa la concorrenza tra i produttori di tutto il mondo per i mercati (o tra i consumatori per gli approvvigionamenti), tanto maggiori le alternative a disposizione delle imprese britanniche per sostituire le fonti di approvvigionamento (o i mercati), e dunque tanto maggiore la loro capacità di controllo sul mercato mondiale. A differenza degli industriali americani, le imprese britanniche non divennero mai «stanche di lavorare a beneficio della comunità», poiché il mondo intero lavorava per loro.

Va da sé che il potere della Gran Bretagna di controllare il mercato mondiale non era infinito. Innanzitutto esso era limitato dal potere compensativo, proprio di alcuni stati, di *sospendere* il funzionamento del mercato mondiale. Questa sospensione fu in effetti la specificità della variante tedesca del capitalismo manageriale. L'integrazione orizzontale delle industrie nazionali tedesche e il fattivo intervento del governo centrale a sostegno della coesione, della modernizzazione e dell'espansione della conseguente tecnostruttura, trasformarono la Germania imperiale nel modello del capitalismo («organizzato») pianificato centralmente. Ma come lo stesso Hilferding fu attento a mettere in evidenza, la riorganizzazione delle imprese tedesche, anziché puntare al superamento della concorrenza di mercato, si limitò a sospenderla.

Da «arma difensiva dei deboli» i dazi protettivi si trasformarono rapidamente in «arma offensiva dei forti»: mezzi per realizzare extraprofitti sul mercato interno con cui sovvenzionare il *dumping* all'estero, o per negoziare da una posizione di forza l'apertura dei mercati esteri. L'apparente superamento della concorrenza nel mercato interno e la sua intensificazione nel mercato mondiale furono i due lati della stessa medaglia: «Il capitale […] aborrisce l'anarchia della concorrenza e promuove l'organizzazione solo per poter condurre la concorrenza in ambiti sempre più vasti» (Hilferding, 1961, pp. 406 e 440).

Questa concorrenza in ambiti sempre più vasti tese a dividere sempre più profondamente il mercato mondiale in distinti domini territoriali e dunque ad accrescere l'importanza delle dimensioni dello spazio economico compreso in ciascun dominio nel determinare l'esito della lotta concorrenziale.

> Quanto più esteso e popolato è lo spazio economico, tanto maggiore sarà l'unità d'esercizio e quindi proporzionalmente inferiori i costi di produzione: più alto potrà essere anche il grado di specializzazione nell'ambito dello stesso esercizio, che è un altro mezzo per ridurre i costi di produzione. Se l'area economica è più vasta, più facile può essere il trasferimento delle industrie nei luoghi in cui le condizioni naturali siano più favorevoli e maggiore la produttività del lavoro: anche la produzione potrà essere più varia, cosicché i rami produttivi riusciranno a integrarsi meglio a vicenda permettendo il risparmio di spese di trasporto per le importazioni dall'esterno (Hilferding, 1961, p. 407).

In altri termini, le imprese che operavano all'interno dei domini di uno stato che controllava un territorio vasto e diversificato avevano migliori opportunità, rispetto alle imprese che operavano all'interno dei domini di uno stato territorialmente più piccolo e meno diversificato, di trarre vantaggio dalle economie interne – dovute, cioè, alla divisione «tecnica» del lavoro all'interno delle stesse imprese – o di compensare le minori economie interne con economie esterne – dovute, cioè, a una divisione «sociale» del lavoro tra le imprese. È questa in effetti la più importante delle ragioni per le quali il capitalismo di mercato britannico fu infine sostituito non dalla variante tedesca ma da quella

statunitense del capitalismo manageriale. Quale che fosse il livello di centralizzazione e di «organizzazione» raggiunto dal capitale tedesco, esso non poteva compensare le maggiori economie esterne di cui il capitale britannico godeva in virtù dell'ampiezza e della varietà dei domini territoriali compresi dall'impero formale e informale della Gran Bretagna.

Sebbene la trasformazione della Germania in «un'unica enorme fabbrica» non potesse compensare le economie esterne godute dal capitale britannico, essa tuttavia aumentò tremendamente i costi della difesa dell'impero mondiale su cui queste economie si basavano. Una volta che la Germania ebbe mobilitato il suo potente apparato militare-industriale alla ricerca del *Lebensraum*, la vitalità del regime di accumulazione britannico fu indebolita irrimediabilmente. Più di ogni altra cosa, la Prima guerra mondiale dimostrò che il capitale britannico aveva più che mai bisogno di un impero territoriale, e che tuttavia non poteva più permetterselo.

Il capitale statunitense, al contrario, non aveva bisogno di un tale impero per uscire vittorioso dall'intensificazione delle lotte concorrenziali. Tra il 1803 e il 1853 le acquisizioni e le conquiste avevano più che raddoppiato il territorio degli Stati Uniti, che assunse dunque dimensioni continentali. Di lì a poco la guerra civile (1860-65) risolse la contesa tra gli stati del Sud – favorevoli alla prosecuzione dell'espansione territoriale nei Caraibi e a una più stretta integrazione degli Stati Uniti nel sistema mondiale di mercato della Gran Bretagna – e gli stati del Nord – che preferivano un riorientamento degli interessi strategici dall'espansione territoriale verso l'esterno all'integrazione dei territori acquisiti in un'economia nazionale coesa. La vittoria degli stati del Nord determinò un rapido movimento in quest'ultima direzione. Il principale obiettivo militare del governo divenne quello di strappare il continente alla popolazione indiana nativa, seguendo l'antico suggerimento di Benjamin Franklin, mentre le leggi approvate durante o subito dopo la guerra civile favorirono la centralizzazione delle attività bancarie, la protezione delle industrie interne mediante un deciso aumento delle tariffe, la colonizzazione e lo sfruttamento della terra, la formazione di sistemi ferroviari e telegrafici transcontinentali e l'afflusso di immigrati dall'Europa (Williams, 1969, pp. 185-193).

La conseguenza fu un'occupazione di territori da parte di agricoltori, allevatori di bestiame e speculatori che nei trent'anni successivi alla guerra civile fu maggiore di quella avutasi nei tre secoli precedenti. La conseguente, rapida espansione della produzione primaria, a sua volta, creò le condizioni di offerta e domanda per la formazione complementare di un apparato industriale nazionale più vasto e diversificato. Anche se le industrie che producevano per il mercato interno estremamente protetto e in rapida espansione divennero le sedi principali dell'accumulazione di capitale negli Stati Uniti, la continua espansione di questo mercato dipendeva in maniera cruciale dalla vendita all'estero di una grande e crescente quantità di eccedenze agricole.

> Nel 1870 l'economia americana era talmente dipendente dai mercati esteri per la collocazione delle proprie eccedenze agricole che gli alti e bassi dei successivi trent'anni possono essere fatti risalire al successo o al fallimento nella commercializzazione del raccolto di grano e di cotone di ciascun anno. Per quanto numerosi, si aveva l'impressione che i mercati a disposizione non fossero mai sufficienti (LaFeber, 1963, pp. 9-10; vedi anche Williams, 1969, p. 201).

Alla vigilia della grande depressione del 1873-96 il rapporto dell'economia interna statunitense con il sistema di mercato mondiale britannico era dunque analogo a quello che con tale mercato aveva l'economia interna tedesca, poiché fino a quel momento anche l'espansione economica tedesca era dipesa in modo decisivo dall'esportazione delle proprie eccedenze agricole. Eppure, durante la grande depressione questi due rapporti cominciarono a divergere radicalmente. Ciò avvenne perché gli Stati Uniti racchiudevano uno spazio economico non solo assai più vasto e diversificato, ma anche molto più malleabile di quello della Germania imperiale: uno spazio che poteva essere spopolato e ripopolato per adeguarsi alle esigenze della produzione agricola ad alta tecnologia più facilmente dello spazio economico tedesco, più piccolo e più densamente popolato. Nel corso della grande depressione questo

vantaggio competitivo si tradusse nella progressiva sostituzione sul mercato mondiale delle eccedenze agricole tedesche da parte di quelle statunitensi, cosicché le già grandi dimensioni del mercato interno statunitense aumentarono molto più velocemente di quelle del mercato tedesco.

A parità di condizioni, il controllo e la sospensione della concorrenza in un mercato vasto e dinamico sono più problematici che in un mercato più piccolo e meno dinamico. Ma un mercato vasto e dinamico che dispone della piena dotazione delle risorse naturali necessarie a soddisfare le esigenze dei consumatori offre maggiori opportunità di superare la concorrenza mediante l'integrazione verticale che non un mercato più piccolo, meno dinamico e che dispone di una minor dotazione di risorse naturali. In effetti, in alcune industrie statunitensi il successo nel superamento del mercato fu una diretta conseguenza delle difficoltà incontrate nel controllare o sospendere la concorrenza. Secondo una relazione annuale di una compagnia nata dalla fusione di tre concentrazioni regionali, la National Biscuit Company,

> quando venne costituita la nostra compagnia, eravamo anche noi dell'idea che avremmo dovuto controllare la concorrenza e che per riuscire in questo intento avremmo dovuto combatterla oppure rilevare le imprese che avessero disturbato la nostra azione. La prima soluzione avrebbe significato una guerra dei prezzi rovinosa e una forte diminuzione degli utili; la seconda un costante aumento dei capitali investiti e l'esperienza ci dimostrò ben presto che se avessimo proseguito lungo una o l'altra di queste strade saremmo arrivati al disastro. Di qui la nostra riconsiderazione della necessità di tenere sotto controllo la concorrenza […] Ben presto ci convincemmo che il successo andava perseguito operando all'interno della nostra stessa compagnia (Chandler, 1981, p. 543).

Perseguire il successo all'interno della propria compagnia significava soprattutto sostituirsi al mercato nell'integrazione e nella coordinazione del flusso fisico di merci dall'acquisto degli input primari alla vendita dei prodotti finali. Questo era vero non solo per le imprese che avevano avuto origine da concentrazioni orizzontali, come la National Biscuit Company o la potente Standard Oil, ma anche per un vasto numero di imprese individuali che operavano in industrie nelle quali le concentrazioni orizzontali non fecero mai molta strada. Come è stato sottolineato da Alfred Chandler nei brani citati all'inizio di questo capitolo, questa internalizzazione in una singola sfera organizzativa della catena di sottoprocessi di produzione che legavano particolari input primari a particolari prodotti finali generò considerevoli «economie di velocità», che a loro volta fornirono alle prime imprese multiunità integrate verticalmente abbondanti e costanti flussi di cassa. A mano a mano che questi flussi di cassa furono reinvestiti nella formazione di gerarchie specializzate di dirigenti di alto e medio livello, in un settore dopo l'altro dell'economia interna degli Stati Uniti furono erette imponenti barriere organizzative all'ingresso di nuovi concorrenti. Le imprese che erano state all'avanguardia nell'eliminazione del mercato mediante l'integrazione verticale acquisirono dunque anche il potere di controllare o sospendere la concorrenza nell'approvvigionamento degli input primari e nella distribuzione dei prodotti finali, vale a dire in quei mercati la cui internalizzazione era non vantaggiosa o del tutto impossibile da realizzare.

Contrariamente alle previsioni di Hilferding, l'emergere negli Stati Uniti di questo genere di struttura manageriale – più che l'emergere di un capitalismo monopolistico di stato, sul modello tedesco – divenne il fondamento effettivo di un nuovo stadio del capitalismo su scala mondiale. Naturalmente, come Hilferding aveva teorizzato, l'ascesa al predominio mondiale del capitalismo manageriale statunitense fu un aspetto integrante del processo di trasformazione della concorrenza intercapitalistica. In particolare, il governo e le imprese statunitensi furono sin dal principio le avanguardie del movimento protezionista che infine distrusse il sistema di mercato mondiale britannico e spinse il capitalismo mondiale a ripiegare negli «iglù» delle sue economie nazionali e dei relativi imperi. L'enorme aumento delle tariffe statunitensi approvato durante la guerra civile fu seguito da ulteriori incrementi nel 1883, nel 1890, nel 1894 e nel 1897. Sebbene nel 1913 il presidente Wilson proponesse lievi riduzioni, queste furono tollerate dal Congresso solo finché la guerra ridusse la concorrenza delle importazioni dall'estero e sostenne le esportazioni statunitensi. Ma non appena la guerra ebbe termine e

si manifestarono i primi sintomi di una recessione, la tradizione protezionistica statunitense fu ripresa in modo convinto. Consistenti incrementi tariffari furono approvati nei primi anni venti in risposta a difficoltà commerciali, prefigurando l'astronomica tariffa Smoot-Hawley del 1930. Inoltre, come teorizzò Hilferding, il protezionismo degli Stati Uniti in questo periodo divenne sempre più un mezzo per compensare il *dumping* all'estero con extraprofitti in patria e, soprattutto, per negoziare da una posizione di forza l'apertura dei mercati esteri – soprattutto di quelli latino-americani – alle esportazioni e agli investimenti statunitensi.

Contrariamente alle generalizzazioni di Hilferding, tuttavia, il capitale finanziario statunitense non era favorevole al protezionismo. La comunità finanziaria di New York, in particolare, esaltò costantemente le virtù del libero scambio e fece tutto ciò che era in suo potere per indurre il governo degli Stati Uniti ad assumere la leadership e la responsabilità dell'opposizione alla distruzione del mercato mondiale. «Il mondo è divenuto così interdipendente nella sua vita economica che le misure adottate da una nazione incidono sulla prosperità delle altre» scrisse alla vigilia del Grande Crollo del 1929 Norman Davis, banchiere di Wall Street e già sottosegretario di stato. «Le componenti dell'economia mondiale» egli aggiunse «devono lavorare assieme, o cadranno in rovina ognuna per proprio conto» (citato in Frieden, 1987, p. 50).

Sia idealmente che di fatto il capitale finanziario statunitense si batté dunque fino alla fine in difesa del sistema di mercato mondiale britannico in via di disintegrazione, e non divenne mai l'agente del superamento di quel sistema, come presupponeva Hilferding. L'agente più importante di quel superamento non fu il capitalismo finanziario in quanto tale in una qualsiasi delle sue varianti, ma il capitalismo manageriale che emerse negli Stati Uniti attraverso la formazione di imprese multiunità integrate verticalmente e gestite burocraticamente. Una volta che queste imprese si consolidarono all'interno del vasto, diversificato, autosufficiente, dinamico e ben protetto spazio economico racchiuso dallo stato statunitense, esse poterono godere di netti vantaggi nell'economia-mondo nel suo insieme sia rispetto al capitalismo di mercato di stampo britannico, sia rispetto alla variante tedesca del capitalismo manageriale.

Nel loro insieme, le grandi imprese statunitensi combinavano, assai più delle imprese inglesi tradizionali o delle imprese tedesche integrate orizzontalmente, i vantaggi della vasta divisione «tecnica» del lavoro (le economie interne) con quelli della vasta divisione «sociale» (le economie esterne). Lo spazio economico racchiuso dalla Germania imperiale non era sufficientemente ampio, diversificato o dinamico per consentire alle imprese tedesche di compensare, con maggiori economie interne, le superiori economie esterne godute dalle imprese britanniche. Lo spazio economico racchiuso dagli Stati Uniti permise invece alle imprese statunitensi di realizzare una sintesi estremamente efficace dei vantaggi della pianificazione e di quelli della regolazione del mercato.

Inoltre, espandendosi transnazionalmente non appena completata la propria integrazione continentale interna, le grandi imprese statunitensi divennero altrettanti «cavalli di Troia» nei mercati interni degli altri stati, mobilitando le risorse e il potere d'acquisto stranieri a vantaggio della propria espansione burocratica. Il capitale delle grandi imprese americane beneficiò dunque in due modi correlati, e che si rafforzavano a vicenda, del movimento protezionista che stava facendo a pezzi il mercato mondiale britannico: ne beneficiò grazie al controllo della più grande, più dinamica e meglio protetta tra le economie nazionali nelle quali questo mercato era diviso, e ne beneficiò grazie alla sua superiore abilità nel neutralizzare e volgere a proprio vantaggio il protezionismo degli altri stati mediante l'investimento estero diretto.

Alla luce di tutto questo, non sorprende che il governo statunitense prestasse scarsa attenzione alle richieste della comunità finanziaria di New York di abbandonare la tradizione protezionista degli Stati Uniti. Norman Davis e altri portavoce di Wall Street furono certo estremamente chiaroveggenti nel prevedere che, per effetto della loro riluttanza a «operare assieme» in un mercato mondiale in via di

disintegrazione, le varie nazioni sarebbero presto «cadute in rovina ognuna per proprio conto». Tuttavia, da questa diagnosi non derivava che rientrasse nelle possibilità o addirittura nell'interesse nazionale degli Stati Uniti arrestare la caduta definitiva del sistema di mercato mondiale dell'Ottocento e impedire che le nazioni del mondo cadessero in rovina ognuna per proprio conto. Il sistema di mercato mondiale stava crollando sotto il peso delle proprie contraddizioni, incluso l'irrinunciabile sostegno alla base aurea da parte delle comunità finanziarie di Londra e di New York. È lecito dubitare che il governo statunitense, come qualsiasi altro governo, avesse la facoltà di salvare il sistema dalla propria autodistruttività. Ma anche ammesso che per il governo degli Stati Uniti fosse possibile fare qualcosa, è ancora più dubbio se la persistenza del vecchio regime di accumulazione avrebbe condotto a un grande balzo in avanti della ricchezza e del potere degli Stati Uniti, come in effetti risultò dal suo crollo finale.

Dunque, il capitalismo manageriale americano contribuì in misura determinante alla distruzione delle strutture di accumulazione del capitalismo di mercato britannico e alla centralizzazione negli Stati Uniti della liquidità, del potere di acquisto e della capacità produttiva dell'economia-mondo. Ma una volta che la distruzione e la centralizzazione ebbero raggiunto il loro punto massimo, le imprese manageriali americane furono incapaci di creare le condizioni della propria autoespansione in un mondo caotico. Nessun sussidio fiscale, progetto di assicurazione o garanzia di cambio fu sufficiente a superare la fondamentale asimmetria tra la coesione e la ricchezza del mercato interno degli Stati Uniti e la frammentazione e la povertà dei mercati esteri.

Furono queste le radici strutturali dell'impasse che dopo la Seconda guerra mondiale impedì il riciclaggio della liquidità nell'espansione del commercio e della produzione mondiali. Alla fine, l'impasse fu spezzata con l'«invenzione» della guerra fredda. Quello che i calcoli costi-benefici non potevano conseguire, e che difatti non conseguirono, poté invece la paura. Finché i capitali eccedenti stagnarono negli Stati Uniti e nel loro entroterra regionale (Canada e America Latina), il caos in Eurasia continuò ad aggravarsi e a creare un terreno fertile per l'assunzione del potere statale da parte di forze rivoluzionarie. L'idea geniale di Truman e dei suoi consiglieri fu quella di attribuire il risultato di circostanze sistemiche che nessuna particolare forza aveva creato o controllava alle presunte inclinazioni sovversive dell'altra superpotenza militare, l'Unione Sovietica. Così facendo Truman ridusse la visione rooseveltiana di un New Deal globale a una realtà di fatto molto modesta, ma almeno la rese realizzabile. La costruzione dell'Europa occidentale e del Giappone come baluardi e modelli del mondo libero era un obiettivo più concreto e accessibile del rifacimento del mondo intero a immagine e somiglianza dell'America. Inoltre, il presidente Truman e il sottosegretario di Stato Acheson sapevano bene che il timore di una minaccia comunista globale avrebbe funzionato molto meglio di qualunque appello alla *raison d'état* o di qualsiasi calcolo costi-benefici nello spronare all'azione legislatori conosciuti più per la prudenza fiscale che per l'interesse alle vicende mondiali.

> Le prime stesure del messaggio di Truman, preparate dai funzionari del Dipartimento di stato, sottolineavano candidamente i fattori economici. «Le due grandi guerre e l'interporsi di una depressione mondiale» esordiva la prima stesura «hanno indebolito il sistema [capitalistico] pressoché ovunque a eccezione che negli Stati Uniti. […] Se, con il nostro disinteresse, permetteremo che la libera impresa scompaia dagli altri paesi del mondo, la stessa esistenza della nostra democrazia sarà seriamente minacciata.» Sia il presidente Truman che il sottosegretario di stato Acheson osservarono che questa stesura «faceva apparire l'intera cosa come un programma di investimento». Essi diedero così al documento una nuova stesura per porre rimedio al suo stile eccessivamente aspro. […] Quando una copia del messaggio finale fu inviata al segretario di stato Marshall […] anch'egli si chiese se il tono del discorso non desse l'impressione di «gonfiare un po' la cosa». Nella sua replica, il presidente si dilungò sulla gestione della crisi sul fronte interno: «era evidente che si trattava dell'unico modo per far sì che il provvedimento fosse approvato». Seguendo il celebre consiglio di Arthur Vandenberg, il presidente aveva in effetti «spaventato a morte il popolo americano». Ciò che aveva funzionato per la dottrina Truman si sarebbe dimostrato utile anche per il Piano Marshall (McCormick, 1989, pp. 77-78).

Il Piano Marshall diede inizio alla ricostruzione dell'Europa occidentale a immagine e somiglianza dell'America e, direttamente e indirettamente, fornì un contributo decisivo al «decollo» dell'espansione del commercio e della produzione mondiali degli anni cinquanta e sessanta. Tuttavia, il suo stesso

obiettivo di favorire la formazione degli Stati Uniti d'Europa fu seriamente ostacolato nel corso di tutti gli anni quaranta dalla perdurante penuria di dollari. Le difficoltà della bilancia dei pagamenti combinate a gelosie nazionali sortirono l'effetto di impedire ogni progresso all'interno dell'Organizzazione economica per la cooperazione europea (OECE) in generale, e nella cooperazione monetaria tra gli stati europei in particolare (Bullock, 1983, pp. 532-541, 659-661, 705-709 e 720-723).

L'integrazione europea e l'espansione economica mondiale richiedevano un riciclaggio della liquidità mondiale assai più ampio di quello comportato dal Piano Marshall e dagli altri programmi di aiuto. Questo più ampio riciclaggio si materializzò infine nel più imponente sforzo di riarmo che il mondo avesse mai conosciuto in tempo di pace. Come compresero i suoi artefici, il segretario di stato Acheson e il capo del Policy Planning Staff Paul Nitze, solo uno sforzo di questo genere sarebbe stato in grado di superare i limiti del Piano Marshall.

> [Acheson e Nitze] ritenevano che né l'integrazione europea né il riallineamento delle valute fossero sufficienti a conservare una significativa eccedenza commerciale, o a mantenere i legami economici tra America ed Europa dopo la fine del Piano Marshall. Il nuovo indirizzo politico che essi proposero – un massiccio riarmo da parte di Stati Uniti ed Europa – fornì una brillante soluzione ai principali problemi della politica economica statunitense. Il riarmo interno avrebbe fornito un nuovo mezzo per sostenere la domanda, svincolando l'economia dall'esigenza di mantenere un'eccedenza nelle esportazioni. Il sostegno militare all'Europa avrebbe fornito uno strumento per continuare a garantirle aiuti anche dopo la conclusione del Piano Marshall. E la stretta integrazione delle forze militari europee e americane avrebbe fornito lo strumento per impedire che l'Europa, in quanto regione economica, si isolasse dagli Stati Uniti (Block, 1977, pp. 103-104).

Questo nuovo indirizzo politico fu proposto al National Security Council all'inizio del 1950, e il suo memorandum di sicurezza (NSC-68) fu visionato e approvato in linea di massima dal presidente Truman in aprile. Il documento non forniva alcun dato preciso sui costi, ma le stime erano nell'ordine di una spesa annua tre volte superiore all'ammontare originariamente richiesto dal Pentagono per il 1950.

> Ottenere quel denaro da un Congresso conservatore dal punto di vista fiscale, anche se in nome dell'anticomunismo, non era, per l'amministrazione, un'impresa di poco conto. Si avvertiva l'esigenza di un'emergenza internazionale, e sin dal novembre del 1949 il sottosegretario di stato, Acheson, ne aveva prevista una, nel 1950, sulle coste dell'Asia: in Corea, in Vietnam, a Taiwan, o in tutti e tre quei paesi. Due mesi dopo che il presidente ebbe visionato l'NSC-68, quella crisi si verificò. Come Acheson ebbe a dire in seguito: «La Corea arrivò e ci salvò» (McCormick, 1989, p. 98).

L'imponente riarmo attuato durante e dopo la guerra di Corea risolse una volta per tutte i problemi di liquidità dell'economia-mondo del dopoguerra. Gli aiuti militari ai governi stranieri e le spese militari statunitensi dirette all'estero – gli uni e le altre aumentarono costantemente tra il 1950 e il 1958 e ancora tra il 1964 e il 1973 – garantirono all'economia-mondo tutta la liquidità di cui aveva bisogno per la propria espansione. E con il governo statunitense che operava come banca centrale mondiale estremamente permissiva, l'espansione del commercio e della produzione mondiali avvenne a ritmi senza precedenti (Calleo, 1970, pp. 86-87; Gilpin, 1990, p. 188).

Secondo McCormick (1989, p. 99) il periodo di 23 anni inaugurato dalla guerra di Corea e chiusosi all'inizio del 1973 con gli accordi di pace di Parigi, che posero virtualmente fine alla guerra del Vietnam, fu «il più prolungato e proficuo periodo di crescita economica nella storia del capitalismo mondiale». Si tratta dello stesso periodo che Stephen Marglin e Juliet Schor (1991), tra gli altri, hanno definito «l'età d'oro del capitalismo».

> Vi sono pochi dubbi sul fatto che il quarto di secolo successivo alla ricostruzione del secondo dopoguerra fu, per l'economia mondiale, un periodo di prosperità e di espansione senza precedenti. Tra il 1950 e il 1975 il reddito pro capite nei paesi in via di sviluppo aumentò in media del 3 per cento annuo, passando dal 2 per cento degli anni cinquanta al 3,4 per cento degli anni sessanta. Questo tasso di crescita era, per questi paesi, storicamente senza precedenti, e maggiore di quello conseguito dai paesi sviluppati all'epoca della loro industrializzazione. […] Negli stessi paesi sviluppati […] il PNL e il PNL pro capite aumentarono quasi due volte più velocemente che in qualunque altro periodo a partire dal 1820. La produttività del lavoro aumentò due volte più velocemente di quanto fosse mai accaduto in precedenza, e si ebbe una massiccia accelerazione nel tasso di crescita del capitale sociale. L'incremento di quest'ultimo indicava un'esplosione degli investimenti di durata e vigore senza precedenti (Glyn et al.,

1991, pp. 41-42).

In effetti, vi sono pochi dubbi sul fatto che in questo periodo il ritmo dell'espansione dell'economia-mondo capitalistica nel suo insieme fu storicamente straordinario. Che poi si sia davvero trattato anche della migliore delle epoche del capitalismo storico, al punto da meritarsi l'appellativo di età d'oro del capitalismo, è tutt'altra questione. Non è affatto chiaro, per esempio, se fu un'età d'oro più di quella del «trionfo della borghesia» (1848-75) di cui parla Eric Hobsbawm e che secondo gli osservatori della fine del XIX secolo non aveva precedenti dall'epoca delle grandi scoperte (vedi cap. 3). Se prendiamo in esame i tassi annui medi di crescita del PNL, o di quell'entità più elusiva che è il «capitale sociale», nel venticinquennio 1950-75, e li poniamo a confronto con quelli del cinquantennio 1820-70, come fa Andrew Glyn, l'impressione che se ne ricava è proprio questa. Ma questi indicatori sono distorti a favore della produzione in senso stretto e a sfavore del commercio. Se scegliessimo indicatori con distorsioni opposte, e mettessimo a confronto il periodo 1950-75 con quello di eguale lunghezza 1848-73, le prestazioni nelle due «età d'oro» potrebbero non apparire così diverse.

In ogni caso, nella prospettiva adottata in questo lavoro, gli anni cinquanta e sessanta del XX secolo, così come gli anni cinquanta e sessanta del XIX secolo, costituiscono un'altra fase di espansione materiale (D-M) dell'economia-mondo capitalistica, cioè un periodo nel quale i capitali eccedenti furono rigettati nel commercio e nella produzione di merci su scala sufficientemente massiccia da creare le condizioni di una rinnovata cooperazione e divisione del lavoro tra le diverse organizzazioni governative e imprenditoriali dell'economia-mondo capitalistica così come al loro interno. Certo, la velocità, le dimensioni e la portata della conversione dei capitali eccedenti in merci furono maggiori nel ciclo statunitense che in ciascuno dei cicli precedenti. Tuttavia, la fase di espansione materiale degli anni cinquanta e sessanta del XX secolo somiglia a tutte le altre per un aspetto cruciale: il suo stesso svolgimento innescò una notevole intensificazione delle pressioni concorrenziali su tutte le organizzazioni governative e imprenditoriali dell'economia-mondo capitalistica e un conseguente, massiccio ritiro del capitale monetario dal commercio e dalla produzione.

Il cambiamento avvenne negli anni cruciali 1968-73. Fu in quegli anni che i depositi nel cosiddetto mercato dell'eurodollaro o dell'eurovaluta registrarono un improvviso balzo verso l'alto seguito da venti anni di crescita esplosiva. E fu nel corso di quegli stessi sei anni che il sistema delle parità fisse tra le principali monete nazionali e il dollaro americano e tra il dollaro americano e l'oro, in vigore durante tutta la fase di espansione materiale, fu abbandonato in favore del sistema di cambi flessibili o fluttuanti: un sistema che alcuni (per esempio Aglietta, 1979b, p. 831) non considerano affatto tale, ma solo come la forma assunta dalla crisi del sistema preesistente.

Si ebbero sviluppi opposti, che tuttavia si rafforzarono a vicenda. Da un lato, l'accumulazione di una massa crescente di liquidità mondiale in depositi che nessun governo controllava suscitò pressioni crescenti affinché i governi manovrassero i cambi delle rispettive monete e i saggi di interesse, in modo da attrarre o respingere la liquidità tenuta nei mercati *offshore* per contrastarne le carenze o gli eccessi nelle loro economie interne. Dall'altro lato, le continue variazioni dei cambi tra le principali monete nazionali e dei differenziali dei saggi di interesse moltiplicarono le opportunità a disposizione del capitale depositato nei mercati monetari *offshore* di espandersi grazie alle transazioni e alla speculazione in valute.

Come conseguenza di questi sviluppi di vicendevole rafforzamento, a metà degli anni settanta il volume delle transazioni puramente monetarie realizzate nei mercati *offshore* superava già di molte volte il valore del commercio mondiale. Da allora in avanti l'espansione finanziaria divenne inarrestabile. Secondo una stima, nel 1979 il commercio di valute estere ammontava a 17,5 trilioni di dollari, più di undici volte il valore complessivo del commercio mondiale (1,5 trilioni di dollari); cinque anni dopo, gli scambi di valute estere raggiunsero i 35 trilioni di dollari, cioè quasi venti volte il valore

complessivo del commercio mondiale, che era sì aumentato, ma solo del 20 per cento (Gilpin, 1990, p. 198). Secondo un'altra stima, le transazioni annuali nel solo mercato dell'eurodollaro di Londra erano pari a sei volte il valore del commercio mondiale nel 1979 ma a circa venticinque volte sette anni dopo (Walter, 1991, pp. 196-197).

Robert Gilpin (1990, p. 198) sostiene che il termine «rivoluzione» potrebbe non essere abbastanza forte per caratterizzare questo cambiamento nelle condizioni economiche mondiali. Andrew Walter (1991, p. 200) non ha alcun dubbio che questa costituisca in effetti la definizione più appropriata. A suo avviso,

> quello che più colpisce a proposito degli ultimi decenni è la liberalizzazione dei flussi di capitale tra i principali paesi e la crescita inaudita degli euromercati, che è proceduta a una media annua del 30 per cento a partire dagli anni sessanta. Questa crescita è stata talmente superiore a quella degli scambi e della produzione globali che al momento, in termini quantitativi, i flussi finanziari dominano completamente i flussi reali tra i vari paesi.

Sono questi cambiamenti ciò che egli definisce «la rivoluzione finanziaria globale».

La dinamica della crisi globale

Siamo così ritornati alle trasformazioni apparentemente rivoluzionarie subite dal capitalismo mondiale a partire dal 1970 circa. Riconsiderata nella prospettiva adottata in questo studio, l'espansione finanziaria degli anni settanta e ottanta sembra in effetti costituire la tendenza predominante dei processi di accumulazione di capitale su scala mondiale. Ma non sembra affatto essere una tendenza «rivoluzionaria». Espansioni finanziarie di questo genere si sono ripresentate a partire dal XIV secolo come reazione caratteristica del capitale all'intensificazione delle pressioni concorrenziali che ha fatto invariabilmente seguito a tutte le principali espansioni del commercio e della produzione mondiali. Le dimensioni, la portata e la sofisticazione tecnica dell'attuale espansione finanziaria sono, naturalmente, assai maggiori di quelle delle espansioni precedenti, ma in fondo non sono altro che la prosecuzione di una tendenza ben radicata della *longue dureé* del capitalismo storico verso la formazione di blocchi sempre più potenti di organizzazioni governative e imprenditoriali come agenti dominanti dell'accumulazione del capitale su scala mondiale.

La formazione di questi blocchi più potenti è sempre stata un aspetto integrante della crisi e delle contraddizioni del blocco precedentemente dominante. Per afferrare la logica della trasformazione in corso nel capitalismo mondiale, dobbiamo dunque concentrare l'attenzione sulla crisi e sulle contraddizioni del regime statunitense in via di disintegrazione. Questa crisi si è spinta molto più in là di quanto i recenti trionfi del capitalismo statunitense sul comunismo sovietico sembrino implicare. Questi trionfi appaiono sempre più come un altro di quei «momenti meravigliosi» che generalmente sono intercorsi tra la crisi spia e la crisi terminale di tutti i regimi di accumulazione dominanti. Più velocemente che in ciascun precedente regime, la *belle époque* del regime statunitense – l'era reaganiana – è comparsa ed è poi svanita, dopo aver aggravato, anziché risolto, le contraddizioni che erano alla base della precedente crisi spia.

La crisi imminente del regime statunitense fu annunciata tra il 1968 e il 1973 in tre sfere distinte e strettamente connesse. Militarmente, l'esercito statunitense si trovò in guai sempre più seri in Vietnam; finanziariamente, la Federal Reserve statunitense trovò dapprima difficile, e in seguito impossibile, salvaguardare il modo di produzione e di regolazione del denaro mondiale istituito a Bretton Woods; infine, sul versante ideologico, la crociata anticomunista del governo statunitense cominciò a perdere legittimità sia in patria che all'estero. La crisi si aggravò rapidamente, e nel 1973 il governo statunitense si era ormai ritirato su tutti i fronti.

Per il resto degli anni settanta le strategie di potere statunitensi furono caratterizzate da un sostanziale disinteresse per le funzioni di governo del mondo. Fu come se i gruppi dominanti all'interno degli Stati Uniti avessero deciso che il mondo dovesse essere lasciato a se stesso, dal momento che essi non sarebbero stati più in grado di governarlo a lungo. Il risultato fu un'ulteriore destabilizzazione di ciò che rimaneva dell'ordine mondiale del dopoguerra e un vertiginoso declino del potere e del prestigio degli Stati Uniti con la rivoluzione iraniana e la crisi degli ostaggi del 1980.

Il decollo dell'attuale fase di espansione finanziaria dell'economia-mondo capitalistica imperniata sugli Stati Uniti fu un aspetto integrante e precoce di questa crisi. Il suo inizio risale al 1968, quando la crescita dei fondi liquidi custoditi nel mercato dell'eurodollaro con centro a Londra subì un'improvvisa ed esplosiva accelerazione. Come conseguenza di questa crescita esplosiva, nel 1971 il governo statunitense fu costretto ad abbandonare la finzione del *gold-dollar exchange standard*, e nel 1973 la Federal Reserve statunitense e le banche centrali associate si videro obbligate ad ammettere la propria sconfitta nella lotta per arginare la marea della crescente speculazione contro il regime di cambi fissi che aveva dominato l'alta finanza durante la fase di espansione materiale degli anni cinquanta e sessanta. Da quel momento in poi il mercato – cioè principalmente il mercato dell'eurodollaro – assunse il controllo del processo che fissava i prezzi delle monete nazionali l'una rispetto all'altra e rispetto

all'oro.

La formazione del mercato dell'eurodollaro o delle eurovalute fu la conseguenza non intenzionale dell'espansione del regime di accumulazione statunitense. Un embrionale «mercato dei depositi in dollari» nacque negli anni cinquanta come conseguenza diretta della guerra fredda. I paesi comunisti erano costretti a mantenere saldi in dollari per commerciare con l'Occidente, ma non potevano correre il rischio di depositarli negli Stati Uniti per timore che il governo americano li congelasse. Questi fondi furono dunque depositati nelle banche europee (perlopiù a Londra), che al principio li ridepositarono nelle banche statunitensi. Presto, tuttavia, le banche londinesi compresero i vantaggi che derivavano dal conservare i fondi nella forma che venne a essere conosciuta come eurovaluta, cioè valuta «mantenuta e utilizzata al di fuori del paese nel quale aveva corso legale» (Versluysen, 1981, pp. 16 e 22).

I saldi in dollari dei paesi comunisti erano assai poco rilevanti, e i mercati dell'eurovaluta non sarebbero mai divenuti un fattore dominante nella finanza mondiale senza la massiccia migrazione del capitale delle grandi imprese statunitensi verso l'Europa alla fine degli anni cinquanta e agli inizi degli anni sessanta. Le grandi multinazionali statunitensi erano tra i più importanti titolari di depositi nel mercato monetario di New York. Era del tutto naturale, pertanto, che le maggiori banche di New York entrassero senza indugi nel mercato dell'eurodollaro, non solo per trarre vantaggio dai minori costi e dalla maggiore libertà di azione consentita dalle attività bancarie *offshore*, ma anche per evitare rilevanti perdite sui depositi. Ed è questo ciò che fecero, giungendo a controllare nel 1961 una quota del 50 per cento delle attività dell'eurodollaro (De Cecco, 1982, p. 11).

Si sviluppò così una struttura organizzativa che, a tutti gli effetti, si trovava al di fuori del controllo del sistema delle banche centrali che regolava l'offerta di denaro mondiale in conformità con il regime di cambi fissi istituito a Bretton Woods. Finché questo regime fu sostenuto dalle ampie riserve auree degli Stati Uniti e da un considerevole attivo corrente nella loro bilancia dei pagamenti, lo sviluppo del mercato dell'eurodollaro aiutò invece che ostacolare gli obiettivi di potere del governo americano, sia in patria che all'estero. Esso rafforzò il ruolo del dollaro come moneta mondiale, facilitò l'espansione globale del capitale delle grandi imprese statunitensi, e rese questa espansione finanziariamente autosufficiente mediante l'assunzione di prestiti in Europa.

Prima o poi, tuttavia, l'espansione congiunta delle attività delle grandi imprese statunitensi all'estero e dei mercati dell'eurovaluta era destinata a entrare in contraddizione con i fondamenti nazionali del potere statunitense.

> La rivitalizzazione dell'attività bancaria internazionale statunitense minacciava di compromettere gli accordi politici che l'avevano resa possibile. L'opposizione politica interna all'integrazione economica mondiale del dopoguerra era stata tacitata in due modi: l'internazionalismo economico fu presentato, in primo luogo, come decisivo per la sicurezza nazionale e, in secondo luogo, come essenziale per la prosperità interna. Nei primi anni sessanta, tuttavia, l'integrazione finanziaria internazionale cominciò a entrare in conflitto sia con la sicurezza nazionale che con la prosperità interna (Frieden, 1987, p. 83).

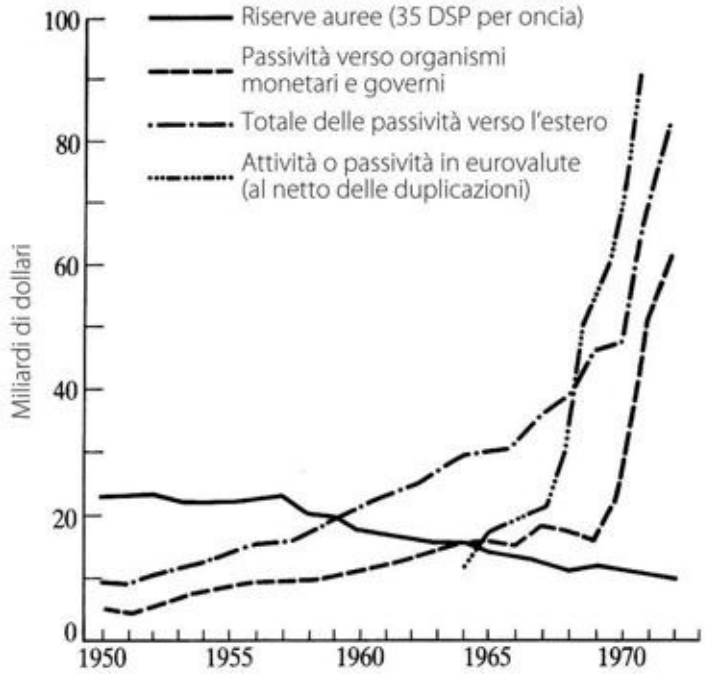
Il conflitto si manifestò dapprima nel 1963, quando l'amministrazione Kennedy tentò di contrastare la pressione esercitata sulle riserve auree in declino degli Stati Uniti dalle passività statunitensi nei confronti delle istituzioni pubbliche e private straniere, ponendo delle restrizioni ai prestiti e agli investimenti americani all'estero. Il totale delle passività statunitensi nei confronti degli «stranieri» – una cui quota non trascurabile ma comunque ignota era senza dubbio costituita da saldi in dollari depositati dalle grandi imprese statunitensi nelle banche estere e in quelle *offshore* – aveva già cominciato a superare le riserve auree degli Stati Uniti alla fine degli anni cinquanta. Ma intorno al 1963, come mostra la figura 17, queste riserve auree cominciarono a rivelarsi inadeguate persino rispetto a ciò che era dovuto alle autorità monetarie e ai governi stranieri: una questione più seria, perché influiva direttamente sui rapporti di potere tra i governi.

Il tentativo dell'amministrazione Kennedy di affrontare il problema mediante una regolamentazione

più stretta dei prestiti e degli investimenti privati statunitensi all'estero fallì. Come spiegò Eugene Birnbaum, della Chase Manhattan Bank,

> il mercato dei finanziamenti internazionali in dollari si è spostato da New York all'Europa. I prestiti esteri in dollari, soggetti in precedenza ai criteri di controllo degli organismi governativi americani, sono stati trasferiti, e così sottratti all'ambito giurisdizionale di questi ultimi. Il risultato è stato l'accumulo di un immenso volume di fondi e di attività – il mondo delle risorse dell'eurodollaro – al di fuori dell'autorità normativa di *qualunque* paese e di qualunque organismo (citato in Frieden, 1987, p. 85; corsivo nell'originale).

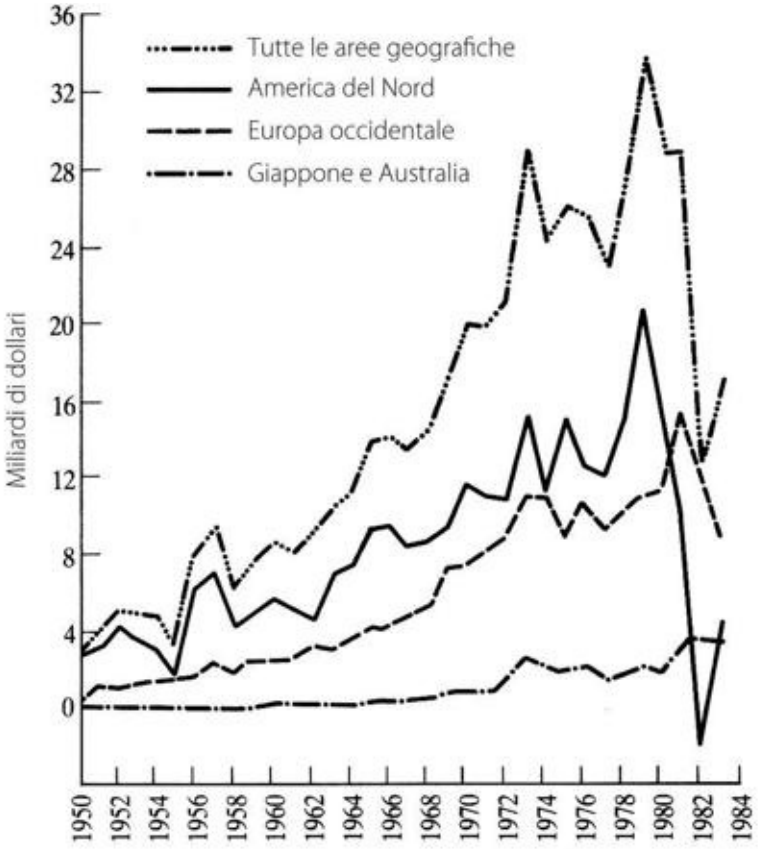
Come mostra la figura 17, questo accumulo di fondi liquidi nei mercati dell'eurodollaro divenne davvero esplosivo solo dal 1968 in poi. Viene quindi da chiedersi quali fossero state le cause di questa improvvisa esplosione, che divenne rapidamente il fattore più importante nella destabilizzazione e nella definitiva distruzione dell'ordine monetario mondiale del dopoguerra. Siccome a quel tempo le grandi imprese transnazionali statunitensi erano probabilmente i più importanti titolari di depositi nei mercati dell'eurodollaro, le cause dell'esplosione devono essere fatte risalire a qualche mutamento nelle condizioni della loro autoespansione.



Fonte: Walter (1991, p. 167, 182)

17. Riserve auree e passività a breve termine degli Stati Uniti, 1950-72

In effetti, intorno al 1968 queste condizioni mutarono piuttosto profondamente. Crescendo molto rapidamente per più di un decennio, gli investimenti diretti statunitensi all'estero erano più che raddoppiati tra la metà degli anni cinquanta e la metà degli anni sessanta, mentre gli investimenti diretti europei all'estero erano cresciuti al passo con essi, passando da un valore modesto a uno ragguardevole (vedi fig.18). Questa rapida crescita fu un'espressione delle nuove frontiere aperte all'espansione transnazionale del capitale delle grandi imprese americane dalla ricostruzione dell'Europa a immagine e somiglianza degli Stati Uniti e dalla concomitante decolonizzazione dell'Asia e dell'Africa. Ma fu anche un fattore della progressiva chiusura di queste nuove frontiere.



Fonte: Dunning (1988, p. 91)

18. Investimenti esteri diretti da parte di paesi sviluppati a economia di mercato, ripartiti per aree geografiche di origine, 1950-83 (miliardi di dollari a prezzi e tasso di cambio del dollaro 1975)

Finché il commercio e la produzione negli stati dell'Europa occidentale e nelle loro ex colonie furono organizzati dalla miscela di capitalismo familiare e di capitalismo di stato emersa dalla disintegrazione dell'economia di mercato mondiale dell'Ottocento, il capitale delle grandi imprese statunitensi godette di un netto vantaggio concorrenziale nella conquista dei mercati per i prodotti finali e delle fonti degli input primari mediante l'investimento diretto e l'integrazione verticale della catena di sottoprocessi di produzione e di scambio. Man mano, però, che una quota crescente del commercio e della produzione europea e delle ex colonie fu in tal modo conquistata e riorganizzata, l'ulteriore espansione delle grandi imprese statunitensi trovò limiti ancor più severi nell'imposizione reciproca di barriere organizzative all'ingresso da esse stesse create. Quel che è peggio, le imprese europee avvantaggiate da un fattivo sostegno pubblico risposero entusiasticamente alle sfide poste da questa seconda «invasione americana» (la prima, si ricorderà, era avvenuta mezzo secolo prima) riorganizzando il loro funzionamento in base al modello americano e impegnandosi nell'investimento diretto all'estero su scala sempre più massiccia.

In anticipo rispetto a tutte le precedenti fasi di espansione materiale dell'economia-mondo capitalistica, la crescita esponenziale degli investimenti nella produzione e nel commercio portò a una intensificazione delle pressioni concorrenziali sugli agenti imprenditoriali dominanti di questa espansione. Come ha messo in evidenza Alfred Chandler (1990, pp. 615-616), nel momento in cui Servan-Schreiber evocò lo spettro di una «sfida americana» – una sfida che non era né finanziaria né tecnologica ma organizzativa, «l'estensione all'Europa di una organizzazione che per noi è ancora un mistero» (Servan-Schreiber, 1968, pp. 10-11) – un numero e una varietà crescenti di aziende europee avevano trovato i modi e i mezzi per far fronte efficacemente alla sfida e per divenire esse stesse sfidanti effettive delle grandi imprese statunitensi sul loro stesso mercato. Per il momento, quest'ultima sfida europea al capitale delle grandi imprese americane era ancora essenzialmente basata sulle esportazioni di merci piuttosto che sull'investimento diretto. Ma, come mostra la figura 18, tra il 1967 e

il 1974 la quota statunitense dell'investimento diretto estero complessivo diminuì bruscamente.

Le grandi imprese statunitensi non potevano restare inerti lasciando alle concorrenti europee la conquista delle risorse e dei mercati mondiali mediante l'investimento diretto. «Possiamo dunque attenderci nel prossimo decennio» scrissero Stephen Hymer e Robert Rowthorn (1970, p. 81) «un periodo di intensificata multinazionalizzazione (riconducibile pressoché totalmente a fughe di capitali), poiché sia le grandi imprese statunitensi che quelle non statunitensi cercheranno ognuna di conquistare posizioni sul mercato mondiale e di tutelarsi dalla minaccia delle altre.» La previsione di Hymer e Rowthorn fu pienamente confermata da quanto accadde negli anni settanta. Certo, dopo il 1979 la rapida espansione degli investimenti diretti all'estero si sgonfiò: un evento estremamente significativo, come vedremo. Ma il crollo giunse solo dopo una significativa ripresa degli investimenti diretti statunitensi all'estero, che rovesciò temporaneamente l'erosione della quota americana che aveva caratterizzato la fine degli anni sessanta e i primi anni settanta (vedi fig. 18).

Complessivamente, tra il 1970 e il 1978 il valore cumulato degli investimenti diretti statunitensi all'estero aumentò di più del doppio (da 78 a 168 miliardi di dollari), mentre quello degli investimenti diretti esteri non statunitensi (principalmente europei) aumentò di più del triplo (da 72 a 232 miliardi di dollari) facendo salire la quota non statunitense del totale dal 48 al 58 per cento (calcoli di Kirby, 1983, p. 40).

Questa più intensa transnazionalizzazione del capitale statunitense e di quello non statunitense avvenne nel contesto di una forte pressione verso l'aumento dei prezzi di acquisto degli input primari. Tra il 1968 e il 1973 la principale manifestazione di questa pressione verso l'alto fu ciò che E.H. Phelps Brown (1975) ha appropriatamente definito l'«esplosione dei salari». I salari reali nell'Europa occidentale e nell'America del Nord aumentarono nel corso di tutti gli anni cinquanta e sessanta. Ma se prima del 1968 la loro crescita fu più lenta della produttività del lavoro (in Europa occidentale) o procedette al passo con essa (negli Stati Uniti), tra il 1968 e il 1973 fu molto più veloce, provocando in tal modo una significativa contrazione dei rendimenti dei capitali investiti nel commercio e nella produzione (Itoh, 1990, pp. 50-53; Armstrong, Glyn e Harrison, 1984, pp. 269-276; Armstrong e Glyn, 1986).

L'esplosione dei salari era ancora in pieno svolgimento quando, alla fine del 1973, una pressione egualmente potente verso l'aumento dei prezzi d'acquisto di materie prime pregiate si materializzò nel primo «shock petrolifero». Tra il 1970 e il 1973 questa pressione verso l'alto aveva *già* portato al raddoppio del prezzo del petrolio greggio importato dai paesi dell'OCSE. Ma nel solo 1974 quello stesso prezzo triplicò, aggravando ulteriormente la crisi di redditività (Itoh, 1990, pp. 53-54, 60-68 e tav. 3.3).

Analizzati gli elementi a disposizione, Makoto Itoh (1990, p. 116) conclude che «la sovraccumulazione di capitale rispetto alla domanda inelastica sia di manodopera che di materie prime […] fu più determinante dell'errata gestione delle politiche macroeconomiche nel dare inizio all'attuale grande depressione». Possono in effetti esservi pochi dubbi sul fatto che la crisi spia del regime di accumulazione statunitense alla fine degli anni sessanta e nei primi anni settanta fu dovuta a una sovrabbondanza di capitali che cercavano investimento in merci, più che a un fallimento dei governi nazionali – e di quello americano in particolare – nel compensare le inadeguatezze dell'investimento privato con le proprie spese. Quando scoppiò la crisi, sia il keynesismo militare che quello non militare del governo americano erano in piena azione, sia in patria che all'estero, creando tutta la domanda effettiva necessaria perché l'espansione materiale dell'economia-mondo capitalistica proseguisse.

Una volta detto questo, va tuttavia messo in evidenza che, a partire dal 1968, l'iniezione di potere d'acquisto nell'economia-mondo, invece di portare alla crescita del commercio e della produzione mondiali, come era accaduto negli anni cinquanta e nei primi anni sessanta, generò un'inflazione da costi su scala mondiale e una massiccia fuga di capitali verso i mercati monetari *offshore*. Questo effetto «perverso» dell'espansione del potere d'acquisto mondiale operata dai governi fu dovuto non tanto a

un’errata gestione delle politiche macroeconomiche quanto all’emergere di una contraddizione fondamentale tra l’espansione transnazionale del capitale delle grandi imprese statunitensi e i fondamenti nazionali del potere mondiale degli Stati Uniti.

Come è stato osservato in precedenza, a dare inizio alla fase di espansione materiale dell’economia-mondo capitalistica nel dopoguerra non fu il capitale delle grandi imprese statunitensi, ma il keynesismo militare globale del governo americano. Tuttavia, l’espansione transnazionale del capitale delle grandi imprese statunitensi fu sia un mezzo decisivo che un esito estremamente significativo della ricerca del potere mondiale da parte del governo degli Stati Uniti.

> Assieme alla posizione internazionale del dollaro e alla supremazia nucleare, le grandi imprese multinazionali divennero una delle pietre angolari dell’egemonia americana. Questi tre elementi del potere americano interagirono e si rafforzarono a vicenda. […] La supremazia politica e militare americana che emerse dalla Seconda guerra mondiale era una precondizione necessaria alla posizione dominante delle grandi imprese multinazionali americane nell’economia mondiale. Ma è vero anche l’inverso: l’espansionismo delle grandi imprese a sua volta divenne un supporto alla posizione politica e militare internazionale dell’America (Gilpin, 1975, p. 140).

Il rapporto di complementarità che legava l’espansione globale delle reti di potere del governo degli Stati Uniti all’espansione transnazionale delle reti di accumulazione delle grandi imprese statunitensi non escludeva conflitti di interesse e contraddizioni. Gilpin (1975, p. 145) osserva che il più serio conflitto di interessi risiedeva nella politica del governo degli Stati Uniti nei confronti del Giappone durante tutti gli anni cinquanta e sessanta. Nell’interesse della sicurezza nazionale, il governo americano incoraggiò le esportazioni giapponesi verso il proprio mercato interno e, quel che più conta, tollerò l’esclusione degli investimenti statunitensi dal Giappone, un’esclusione che costrinse le grandi imprese statunitensi che cercavano accesso al mercato giapponese a concedere la loro tecnologia alle grandi imprese giapponesi. Solo dopo il ritiro dal Vietnam e il riavvicinamento alla Cina il governo americano divenne maggiormente sensibile alle proteste delle grandi imprese statunitensi a proposito delle politiche commerciali e di investimento del Giappone.

Paradossalmente, tuttavia, la più grave contraddizione tra gli obiettivi di potenza del governo americano e l’espansione transnazionale delle attività delle grandi imprese statunitensi si sviluppò non dove la loro complementarità era più debole, cioè nell’Asia orientale, ma dove era più forte, vale a dire nell’Europa occidentale. Qui il governo statunitense usò il Piano Marshall e il riarmo come strumenti per integrare in un unico mercato le diverse economie interne degli stati europei e insistette perché le filiali statunitensi fossero trattate nel nascente Mercato comune come grandi imprese «europee». Grazie a queste politiche, l’Europa occidentale divenne presto il terreno più fertile per l’espansione transnazionale delle grandi imprese statunitensi; e questa espansione, a sua volta, rafforzò ulteriormente l’integrazione dell’Europa occidentale nel regime di dominio e di accumulazione statunitense.

Secondo Gilpin (1975, p. 141), questo rapporto di complementarità tra agenzie governative e imprenditoriali statunitensi «non è dissimile da quello che esisteva tra il governo e le imprese mercantili inglesi che dominarono l’economia mondiale nel XVII e nel XVIII secolo». Nel rilevare quest’analogia Gilpin cita, ritenendola corretta, la tesi di Kari Levitt secondo cui

> le consociate e gli stabilimenti distaccati delle grandi imprese multinazionali con base in America hanno rimpiazzato le operazioni delle antiche compagnie mercantili con base in Europa nella estrazione dei prodotti di base e nell’organizzazione dell’offerta di manufatti. Nel nuovo mercantilismo, così come nel vecchio, la grande impresa con base nella metropoli esercita direttamente la funzione imprenditoriale e raccoglie un «profitto di rischio» dal suo investimento. Organizza la raccolta o l’estrazione delle materie prime essenziali richieste dalla metropoli e rifornisce l’entroterra di beni manufatti, prodotti in patria o «sul posto» nel paese ospitante (Levitt, 1970, pp. 23-24).

Come è stato sostenuto in precedenza, l’analogia tra le grandi imprese multinazionali del XX secolo e le compagnie per azioni dotate di privilegi dei secoli precedenti è importante ma non andrebbe esagerata.

Per quanto ci riguarda, la principale differenza tra i due tipi di organizzazione imprenditoriale sta nel fatto che, a differenza delle imprese transnazionali del XX secolo, le compagnie per azioni dotate di privilegi erano strumenti estremamente malleabili dell'espansione del potere statale. Le imprese multinazionali del XX secolo, invece, lungi dall'essere strumenti malleabili del potere statale, si trasformarono ben presto nel limite fondamentale di quello stesso potere.

Nulla illustra questa differenza meglio di un confronto tra l'incorporazione dell'Europa occidentale nelle reti di potere statunitensi dopo la Seconda guerra mondiale e l'incorporazione del subcontinente indiano nelle reti di potere della Gran Bretagna alla fine del XVIII secolo e agli inizi del XIX. Quest'ultima incorporazione fu opera di una singola impresa, parzialmente governativa e parzialmente imprenditoriale (la Compagnia delle Indie Orientali), istituita dal governo britannico per aprire l'Asia meridionale all'espansione commerciale e territoriale inglese in cambio di privilegi commerciali; la revoca di questi privilegi da parte del governo britannico poteva avvenire in qualunque momento fosse stato ritenuto opportuno. La Compagnia svolse un eccellente lavoro nell'adempiere ai suoi compiti istituzionali ma, fatto questo, i suoi privilegi commerciali furono gradualmente revocati fino a causarne la scomparsa. Il governo britannico ereditò dunque un impero territoriale e una fonte di tributi senza i quali Londra non sarebbe mai stata in grado di riprodurre la propria supremazia finanziaria mondiale in modo così assoluto e per così lungo tempo.

L'incorporazione dell'Europa occidentale all'interno delle reti di potere dello stato americano dopo la Seconda guerra mondiale, invece, fu intrapresa dallo stesso governo degli Stati Uniti. Una volta che l'azione governativa ebbe preparato il terreno per il vantaggioso trasferimento delle grandi imprese statunitensi, queste ultime invasero in gran numero l'Europa; il loro ruolo nel consolidare il dominio statunitense fu tuttavia limitato all'internalizzazione nelle loro tecnostrutture delle componenti essenziali del mercato e della forza-lavoro europei. Sebbene il governo americano cercasse di conservare un certo controllo su questo trasferimento delle attività statunitensi sul suolo europeo, assoggettando le filiali estere delle grandi imprese statunitensi alla legislazione commerciale americana e assumendo misure per regolare il deflusso dei capitali statunitensi, questo trasferimento acquisì quasi subito una propria dinamica, che il governo americano, agendo da solo o anche di concerto con i governi europei, non fu in grado di controllare. Quel che è peggio, quanto più questa dinamica divenne autonoma, tanto più la centralità di Washington nella regolamentazione e nella produzione del denaro mondiale risultò indebolita.

Il trasferimento del controllo sulla liquidità mondiale da mani private a mani pubbliche, e da Londra e New York a Washington, realizzato da Roosevelt e Morghentau, fu una condizione necessaria del successivo keynesismo globale mediante il quale il governo americano trasformò il caos sistemico degli anni trenta e quaranta nel disciplinato condominio del potere mondiale tra Stati Uniti e Unione Sovietica degli anni cinquanta e sessanta. Ma quando il capitale delle grandi imprese statunitensi si indirizzò verso le nuove frontiere aperte da questa trasformazione, il controllo sulla liquidità mondiale cominciò a ritornare dalle mani pubbliche a quelle private, e da Washington a Londra e New York. Come ha affermato Andrew Walter (1991, p. 182): «Londra riconquistò la sua posizione di centro delle attività finanziarie internazionali, ma queste attività erano ora imperniate sul dollaro, e le banche americane e i loro clienti ne erano i principali protagonisti».

La risposta immediata del governo statunitense al riemergere dell'alta finanza privata nella produzione e nella regolazione del denaro mondiale fu di riaffermare con forza la centralità di Washington nell'offerta di liquidità mondiale. Non essendovi alcuna alternativa praticabile al dollaro come principale valuta di riserva internazionale e come mezzo di scambio, l'abbandono del *gold-dollar exchange standard* portò all'istituzione del *pure dollar standard*. Invece di diminuire, l'importanza del dollaro come moneta mondiale aumentò, e ciò che in precedenza era esistito informalmente venne ora istituito formalmente (Cohen, 1977, pp. 232-238).

Per circa cinque anni, dal 1973 al 1978, questo *pure dollar standard* sembrò concedere al governo degli Stati Uniti una libertà di azione senza precedenti nella produzione del denaro mondiale.

> Il sistema a cambi fluttuanti ha […] eliminato ogni necessità per gli USA di controllare il proprio disavanzo della bilancia dei pagamenti, prodotto da qualsiasi partita, grazie alla possibilità per gli USA di immettere nella circolazione internazionale quantità illimitate di dollari inconvertibili. Pertanto, pur continuando a deprezzare il dollaro nel tentativo di recuperare concorrenzialità nella produzione di merci, gli USA non hanno avuto il problema di generare un avanzo corrente con cui finanziare il disavanzo in conto capitale. […] In termini pratici è scomparso il problema stesso dell'aggiustamento della bilancia dei pagamenti americana (Parboni, 1985, p. 62).

La continua espansione dei mercati dell'eurodollaro creò naturalmente una fonte aggiuntiva di denaro mondiale, che il governo statunitense non controllava e che gli altri governi potevano sfruttare. Le assunzioni di prestiti nel mercato dell'eurodollaro erano tuttavia soggette a condizioni di affidabilità creditizia che, generalmente, includevano restrizioni nella gestione dei disavanzi nella bilancia dei pagamenti e un'adesione minima ai princìpi della stabilità della moneta. Solo per gli Stati Uniti «la possibilità di attingere alle risorse del resto del mondo mediante l'emissione della propria moneta è pressoché illimitata» (Parboni, 1985, p. 22).

Come vedremo fra poco, i privilegi di signoraggio degli Stati Uniti non erano così illimitati come poteva apparire alla metà degli anni settanta. Ma per alcuni anni questi privilegi garantirono al governo e alle imprese statunitensi importanti vantaggi concorrenziali nell'intensificazione della lotta intercapitalistica su scala mondiale per i mercati e le fonti di materie prime. Le politiche monetarie espansive degli Stati Uniti indirizzarono risorse energetiche dall'estero verso il mercato statunitense e fornirono sbocchi per i prodotti americani sia in patria che all'estero a spese dei concorrenti europei e giapponesi. In aggiunta, garantirono alle imprese statunitensi tutta la liquidità di cui avevano bisogno per conservare lo slancio della loro espansione transnazionale mediante l'investimento diretto e la concessione di prestiti all'estero.

Il primo vantaggio era strettamente associato all'autocentricità dell'economia interna degli Stati Uniti rispetto all'extraversione delle economie dell'Europa occidentale e del Giappone. La dipendenza di queste ultime dal commercio estero, misurata dal rapporto tra il totale delle importazioni e delle esportazioni e il reddito nazionale, era più di tre volte superiore a quella degli Stati Uniti. Poiché gli Stati Uniti erano essi stessi uno dei maggiori produttori di petrolio, contrariamente al Giappone e ai paesi dell'Europa occidentale (con le successive eccezioni costituite dalla Norvegia e dalla Gran Bretagna), le differenze nella dipendenza dalle fonti di energia estere erano naturalmente molto maggiori. Stimolando una rilevante espansione delle importazioni nette di petrolio e di prodotti petroliferi da parte degli Stati Uniti, che passarono da una media di 2100000 barili giornalieri nel periodo 1960-69 a una di 6900000 barili giornalieri nel periodo 1973-78, le politiche monetarie espansive americane tesero a dirottare gli approvvigionamenti verso l'economia interna intensificando in tal modo le pressioni concorrenziali sulle economie dell'Europa occidentale e su quella giapponese. Questa tendenza fu rafforzata dalla politica del *two-tier pricing*, grazie alla quale il governo statunitense impose un tetto al prezzo del petrolio nazionale estratto dai pozzi già attivi nel 1972. Nella prima metà del 1979 il costo medio del petrolio negli Stati Uniti era dunque inferiore di un buon 40 per cento rispetto ai livelli del mercato mondiale (Parboni, 1985, pp. 10-13 e 27-30).

Questo vantaggio di costo si combinò con i ricavi aggiuntivi frutto dei successivi deprezzamenti del dollaro, generati dall'abbondante espansione dell'offerta di denaro da parte degli Stati Uniti. Queste svalutazioni aumentarono di molto le esportazioni e le entrate statunitensi riducendo il prezzo dei prodotti americani sui mercati esteri e rendendo i prodotti esteri più costosi sul mercato statunitense. In un'economia più extravertita di quella americana – com'era quella britannica nel XIX secolo – l'incremento dei prezzi delle importazioni implicito nella svalutazione della moneta nazionale avrebbe aumentato i costi di produzione interni e quindi i prezzi delle esportazioni, compensando la riduzione

implicita nella svalutazione. Ma l'autocentricità dell'economia interna degli Stati Uniti assicurò un forte, anche se temporaneo effetto positivo della svalutazione del dollaro sulla produzione e sul valore aggiunto statunitensi. Di conseguenza, nel periodo 1973-79 la performance relativa dell'economia statunitense rispetto a quella dell'Europa occidentale, e in misura minore del Giappone, migliorò notevolmente (Parboni, 1985, capp. 3-4; Calleo, 1982, p. 139; Strange e Tooze, 1982; Boltho, 1993).

Questi migliori risultati non furono associati a una contrazione della portata globale delle reti di accumulazione statunitensi. Al contrario, come è stato osservato in precedenza, tra il 1974 e il 1979 l'erosione della quota statunitense degli investimenti diretti totali all'estero fu rovesciata. A ciò va aggiunto che in questo periodo l'espansione delle banche statunitensi nei mercati *offshore*, per quanto impossibile da quantificare, fu probabilmente persino maggiore. Sostenuta dalla completa eliminazione, nel gennaio del 1974, dei controlli sui movimenti dei capitali esteri, l'offerta sovrabbondante di dollari generata dalle autorità monetarie degli Stati Uniti fornì dunque i mezzi per la valorizzazione del capitale statunitense non solo in patria ma anche all'estero.

La libertà di azione del governo degli Stati Uniti non era illimitata. Il passaggio a un sistema di cambi flessibili lo aveva liberato dai vincoli di bilancia dei pagamenti inerenti al precedente impegno a mantenere un regime di cambi fissi. Esso impose tuttavia nuovi vincoli, che il governo statunitense non poteva ignorare a lungo senza indebolire seriamente la sua posizione privilegiata nel sistema monetario mondiale.

Da un lato, la caduta del sistema di cambi fissi diede nuovo slancio all'espansione finanziaria, incrementando i rischi e le incertezze delle attività commerciali-industriali delle grandi imprese. In regime di cambi fissi il capitale delle grandi imprese era già impegnato in transazioni e speculazioni valutarie. «Ma perlopiù l'assunzione da parte delle banche centrali della responsabilità di mantenere i cambi fissi disimpegnò i dirigenti finanziari delle grandi imprese dalla necessità di preoccuparsi delle variazioni giornaliere» (Strange, 1986, p. 11). Sotto il sistema di cambi flessibili, invece, lo stesso capitale delle grandi imprese fu costretto a fare i conti con gli spostamenti quotidiani dei cambi. I continui movimenti monetari in differenti valute registrati dalle *corporate banks* costrinsero le grandi imprese a dedicarsi a transazioni valutarie a termine, allo scopo di proteggersi da ammanchi nei conti dovuti a variazioni dei cambi delle valute nelle quali erano quotati pagamenti anticipati ed entrate attese. Inoltre, le fluttuazioni dei cambi divennero un fattore rilevante nella determinazione delle variazioni nella situazione dei flussi di cassa, delle vendite, dei profitti e delle attività patrimoniali delle grandi imprese in diversi paesi e valute. Per proteggersi da queste variazioni, le grandi imprese non avevano pressoché alternative al ricorso a un'ulteriore diversificazione geopolitica delle proprie operazioni. Si creò così una circolarità per effetto della quale

> le fluttuazioni e l'instabilità dei cambi, aumentando i rischi per le multinazionali, le resero, per reazione, ancor più «multinazionali». Ma questa risultante strategia di lungo termine [tese], a sua volta, ad accrescere la loro esigenza di proteggersi sul breve termine dai rischi dei cambi, incrementando ulteriormente il volume delle transazioni nel casinò finanziario (Strange, 1986, pp. 12-13).

Per quanto importante sia stato il contributo di questo processo circolare nel promuovere la crescita dei mercati dell'eurovaluta, sotto il regime di cambi flessibili entrò in azione un motore ancor più potente. L'instabilità dei cambi aumentò i rischi e l'incertezza non solo per le finanze delle grandi imprese transnazionali ma anche per le finanze dei governi, e in particolare di quelli che avevano a che fare con economie interne estremamente extravertite. I governi del Terzo mondo furono colpiti più seriamente degli altri dal nuovo regime monetario. Come osserva Susan Strange (1986, p. 13), l'instabilità dei cambi aumentò i loro rischi e la loro incertezza «ancor più che per le compagnie multinazionali. Queste ultime perlomeno disponevano di una varietà di prodotti, di una varietà di paesi in cui operare e di un esercito di consiglieri fiscali e di esperti finanziari ben equipaggiati e ben pagati per affrontare i problemi».

Nei paesi del Terzo mondo il valore dei pagamenti connessi al flusso delle importazioni e delle esportazioni, quello del reddito nazionale e quello delle entrate pubbliche presero a oscillare vistosamente per effetto delle variazioni dei cambi tra il dollaro americano (in base al quale è quotata la maggior parte delle loro esportazioni), le altre principali valute (in base alle quali sono quotate molte delle loro importazioni), e le loro monete nazionali. In effetti, a partire dai primi anni settanta le variazioni dei cambi sono state il fattore che più di ogni altro ha concorso a determinare la posizione dei paesi del Terzo mondo nella gerarchia del valore aggiunto dell'economia-mondo capitalistica. La maggior parte di questi paesi semplicemente non disponeva delle risorse finanziarie necessarie per coprirsi dai rischi delle fluttuazioni. Il loro principale contributo alla crescita del «casinò finanziario» sui mercati dell'eurovaluta si è espresso dunque sul lato della domanda, piuttosto che su quello dell'offerta, dell'equazione, vale a dire sotto forma di richiesta di fondi per compensare i devastanti effetti delle crisi finanziarie, invece che di depositi volti a prevenire queste stesse crisi o a trarne vantaggio.

Tuttavia, l'intensificazione della concorrenza intercapitalistica negli anni settanta trasformò un ristretto numero di stati del Terzo mondo non semplicemente in possessori di depositi, ma nei principali possessori di depositi sui mercati dell'eurovaluta. Man mano che la lotta per le fonti mondiali di energia si intensificò, i capitali eccedenti furono trasferiti ancor più massicciamente dalle mani degli agenti governativi e imprenditoriali statunitensi, dell'Europa occidentale e del Giappone, agli stati che avevano la fortuna di possedere nei propri territori riserve consistenti e a buon mercato di petrolio greggio. Dal momento che solo una parte di questa enorme e crescente massa di «rendita petrolifera» poteva essere reimpiegata immediatamente dai suoi destinatari in imprese produttive o utili, buona parte di essa fu «parcheggiata» o investita nel mercato dell'eurovaluta dove beneficiò di rendimenti e di una libertà di azione relativamente alti. Questa tendenza cominciò a svilupparsi all'inizio degli anni settanta, quando, nel volgere di pochi anni, il prezzo del petrolio greggio raddoppiò. Ma il primo shock petrolifero, che alla fine del 1973 quadruplicò il prezzo del petrolio greggio nel giro di pochi mesi,

> non solo generò 80 miliardi di «petroldollari» destinati al riciclaggio da parte delle banche, dilatando in tal modo l'importanza dei mercati finanziari e delle istituzioni che operavano in essi, ma introdusse anche un fattore nuovo, talvolta decisivo e solitamente imprevedibile, che influì sulle condizioni della bilancia dei pagamenti tanto dei paesi consumatori, quanto, con il tempo, dei paesi produttori (Strange, 1986, p. 18).

I principali paesi consumatori di petrolio erano, naturalmente, proprio i principali stati capitalistici. I tentativi di salvaguardare le loro economie interne dalla crescente incertezza relativa all'approvvigionamento di energia mediante politiche deflazionistiche rivolte a generare un'eccedenza commerciale nelle bilance dei pagamenti, o mediante l'assunzione di prestiti nel mercato dell'eurovaluta, intensificò ulteriormente la concorrenza intercapitalistica e diede nuovo alimento all'espansione finanziaria in corso. Inoltre, come ha messo in evidenza Marcello De Cecco (1982, p. 12), il mutamento nella natura dei possessori di depositi in eurovaluta, da istituzioni private e pubbliche dei principali paesi capitalistici a istituzioni private e pubbliche dei paesi esportatori di petrolio, fu accompagnato da un ulteriore movimento verso l'esterno del mercato dell'eurovaluta. Una volta che il regime di cambi fissi fu sostituito dai cambi fluttuanti, i governi e le banche centrali del Gruppo dei Dieci (i dieci più importanti stati capitalistici) cercarono di esercitare un certo controllo sui mercati dell'eurovaluta, o perlomeno di vigilare su di essi. A questo scopo essi concordarono di non «parcheggiare» più eccedenze non desiderate delle loro riserve monetarie ufficiali in questi mercati, come avevano fatto in precedenza, e affidarono alla Banca d'Inghilterra il compito di agire con il loro sostegno come prestatore di ultima istanza per le banche impegnate nel mercato dell'eurodollaro. Perché la Banca d'Inghilterra potesse agire in questa veste, occorreva introdurre qualche genere di regolamentazione governativa delle attività bancarie private. Ma proprio come dieci anni prima le

banche di New York avevano reagito ai tentativi dell'amministrazione Kennedy di regolamentare le loro operazioni all'estero trasferendo queste ultime sul mercato dell'eurodollaro – privo di controlli – con centro a Londra, così, alla metà degli anni settanta, l'associazione di banche a guida statunitense che controllava il più vasto mercato dell'eurodollaro con base a Londra rispose ai tentativi assai più blandi di regolamentazione da parte del Gruppo dei Dieci trasferendo ancor più lontano le proprie attività verso mercati monetari davvero *offshore*, molti dei quali situati in ex colonie britanniche.

In altri termini, la sostituzione dei cambi fissi con quelli flessibili fu associata non a un contenimento ma a un'accelerazione della tendenza dei governi dei più potenti stati capitalistici a perdere il controllo sulla produzione e la regolamentazione del denaro mondiale. In queste circostanze, il tentativo del governo statunitense di usare l'emergente *pure dollar standard* a sostegno della valorizzazione del capitale statunitense in patria e all'estero non valse a ripristinare il primato di Washington nell'alta finanza. Al contrario, esso indebolì ulteriormente il potere dell'insieme delle banche centrali nazionali che era stato alla base di quel primato.

Dunque, le politiche monetarie espansive degli anni settanta, combinate con il *two-tier pricing* del petrolio greggio nel mercato interno statunitense e alla completa liberalizzazione dei prestiti e degli investimenti privati statunitensi all'estero, rafforzarono le stesse tendenze che alimentavano la crescita esplosiva dei mercati monetari *offshore*. Fornendo alle imprese statunitensi mezzi monetari e incentivi aggiuntivi per competere con maggior probabilità di successo dei rivali nella lotta per l'appropriazione delle fonti mondiali di energia e nella transnazionalizzazione dei processi di produzione e di scambio, queste politiche gonfiarono le rendite petrolifere e le disponibilità liquide delle grandi imprese che sostenevano l'espansione delle attività dell'eurovaluta. Questa espansione, a sua volta, divenne una nuova significativa fonte di inflazione mondiale.

> In passato, paesi diversi dagli Stati Uniti dovevano mantenere le loro bilance dei pagamenti in sostanziale equilibrio. Dovevano cioè «guadagnare» il denaro che desideravano spendere all'estero. Ora potevano prenderlo in prestito. In presenza di una liquidità capace in apparenza di un'espansione illimitata, i paesi giudicati meritevoli di credito non erano più sottoposti ad alcun controllo esterno sulla loro spesa all'estero. […] In queste condizioni, un disavanzo nella bilancia dei pagamenti non fungeva più, di per sé, da freno automatico dell'inflazione interna. I paesi in disavanzo potevano attingere credito senza limiti alla macchina magica della liquidità. Numerosi paesi […] si unirono dunque agli Stati Uniti nell'evitare qualsiasi reale adeguamento all'aumento dei prezzi del petrolio. Come era ovvio, l'inflazione mondiale continuò ad accelerare durante tutto il decennio, e i timori di un crollo nel sistema bancario privato divennero sempre più forti. Una quantità sempre maggiore di debiti venne «rinegoziata», e un certo numero di paesi poveri divennero manifestamente insolventi (Calleo, 1982, pp. 137-138).

Al di sotto dell'accelerazione dell'inflazione e del crescente disordine monetario degli anni settanta possiamo scorgere, in forme nuove e più complesse, la dinamica tipica delle crisi spia di tutti i precedenti cicli sistemici di accumulazione. Come in tutti i cicli, la rapida espansione del commercio e della produzione mondiali aveva portato a un'intensificazione delle pressioni concorrenziali sugli agenti dominanti dell'espansione e al conseguente declino dei proventi del capitale. E come in tutte le precedenti fasi di rendimenti decrescenti, ci ricorda Hicks, condizione del ristabilimento o della salvaguardia di alti profitti è che essi *non* vengano reinvestiti nell'ulteriore espansione del commercio e della produzione.

Le politiche monetarie statunitensi degli anni settanta stavano cercando invece di indurre il capitale a continuare a sostenere l'espansione materiale dell'economia-mondo capitalistica imperniata sugli Stati Uniti, sebbene tale espansione fosse divenuta la causa principale dell'aumento dei costi, dei rischi e dell'incertezza per il capitale delle grandi imprese in generale e per quello statunitense in particolare. Com'era prevedibile solo una parte della liquidità creata dalle autorità monetarie statunitensi venne utilizzata per la creazione di nuovi impianti commerciali e produttivi: la maggior parte fu trasformata in petroldollari ed eurodollari che, dopo essersi riprodotti più volte attraverso i meccanismi interbancari privati di creazione di moneta, riemersero prontamente nell'economia mondiale come rivali dei dollari

emessi dal governo americano.

In ultima analisi, questa crescente concorrenza tra il denaro privato e quello pubblico non giovò né al governo né alle imprese statunitensi. Da un lato, l'espansione dell'offerta privata di dollari liberò un gruppo sempre più numeroso di paesi dai vincoli della bilancia dei pagamenti nella lotta concorrenziale per i mercati e le risorse mondiali, e in questo modo minò i privilegi di signoraggio del governo degli Stati Uniti. Dall'altro lato, l'espansione dell'offerta pubblica di dollari alimentò i mercati monetari *offshore* con un ammontare di liquidità maggiore di quello che era in fondo possibile riciclare vantaggiosamente e senza rischi, costringendo così i membri dell'associazione di banche a guida americana che controllavano le attività dell'eurovaluta a rivaleggiare ferocemente tra di loro nell'indirizzare il denaro verso paesi ritenuti solvibili, e di fatto a rendere meno severi i criteri di questa valutazione. Se spinta troppo oltre, questa rivalità avrebbe potuto senza dubbio sfociare nella comune rovina finanziaria del governo e delle imprese statunitensi.

Nel 1978 il governo degli Stati Uniti fu messo di fronte alla scelta tra portare il confronto con la comunità finanziaria cosmopolita che controllava il mercato dell'eurovaluta a una decisiva resa dei conti perseverando nelle proprie politiche monetarie espansive, o cercare invece un accordo mediante una più stretta adesione ai princìpi e alla pratica della stabilità della moneta. La razionalità capitalistica infine prevalse. A partire dall'ultimo anno della presidenza Carter, e con maggiore determinazione sotto la presidenza Reagan, il governo statunitense optò per la seconda linea di condotta. E quando venne siglata una nuova «memorabile alleanza» tra il potere dello stato e quello del capitale, le politiche monetarie espansive degli Stati Uniti che avevano caratterizzato l'intera epoca della guerra fredda lasciarono il posto a politiche estremamente restrittive.

Il risultato fu la *belle époque* dell'era reaganiana. Attingendo a Braudel (1981-82, vol. III), Hobsbawm (1972) e ad altre fonti su cui si è basata la nostra indagine, Kevin Phillips (1993, cap. 8) ha sottolineato le straordinarie somiglianze che è possibile individuare tra l'influenza cumulativa della finanza sugli Stati Uniti negli anni ottanta del XX secolo, quella sulla Gran Bretagna nell'era edoardiana, quella sull'Olanda nel periodo delle parrucche e quella sulla Spagna nel secolo dei genovesi. «È evidente che l'eccessiva attenzione verso la finanza e la tolleranza nei confronti del debito sono tipiche delle grandi potenze economiche nel corso delle ultime fasi del loro dominio. Esse ne preannunciano il declino economico» (Phillips, 1993, p. 194).

Phillips si concentra sui costi che la «finanziarizzazione» implica per gli strati sociali inferiori e intermedi della potenza economica che ha raggiunto lo stadio della maturità.

> La finanza non può alimentare una vasta classe media, poiché solo un piccolo gruppo scelto di ciascuna popolazione nazionale – olandese, inglese o americana – può ripartirsi i profitti della borsa e dell'intermediazione finanziaria. La supremazia nell'industria, nel trasporto e nel commercio, al contrario, fornisce una più ampia prosperità nazionale nella quale sono gli individui comuni a far funzionare le linee di produzione, le miniere, le fabbriche, a manovrare gli ingranaggi, le vele maestre e le reti. Quando questo stadio di sviluppo economico cede il passo a quello successivo, con le sue più nette divisioni derivanti dal capitale, dalle qualificazioni professionali e dall'istruzione, le società con ampi ceti medi perdono qualcosa di vitale e di unico. Proprio ciò che alcuni temono si stia nuovamente verificando negli Stati Uniti della fine del XX secolo (Phillips, 1993, p. 197).

Phillips osserva che una tendenza analoga può essere individuata già nella Spagna degli Asburgo. L'ipoteca su gran parte delle future entrate spagnole a favore dei mercanti banchieri tedeschi e genovesi fu accompagnata e seguita dalla «finanziarizzazione» della stessa società spagnola. «Una limitata ricchezza monetaria, una finanza sconsiderata e un'indolente classe di *rentiers* furono aspetti importanti nel declino che stava delineandosi in Spagna circa cento, centocinquant'anni dopo i viaggi di Colombo» (Phillips, 1993, p. 205). La Spagna, si doleva Gonzàlez de Cellorigo nei primi anni del Seicento,

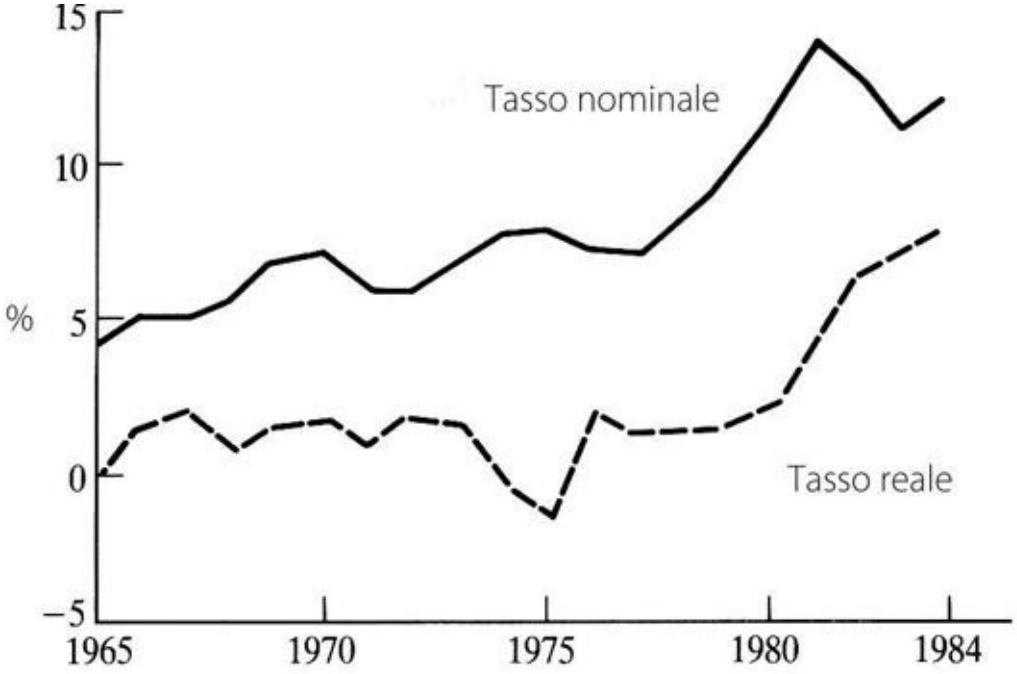
> è diventata quella in cui si ha il massimo contrasto tra i ricchi e i poveri senza che vi sia alcun mezzo per ridurre ad armonia le loro disparità. La nostra situazione ci presenta i ricchi che se la spassano senza far niente e i poveri che vanno mendicando. Manchiamo invece di ceti intermedi, ai quali né la ricchezza né la povertà impediscono di perseguire quella legittima attività economica che è

voluta dalla legge di natura (Elliott, 1982, p. 357).

La nostra indagine ha mostrato l'esistenza di un antecedente storico di polarizzazione sociale sotto l'impatto cumulativo di un'espansione finanziaria persino precedente alla Spagna della fine del XVI secolo. In effetti, il più nitido di tutti gli antecedenti è la Firenze del Rinascimento. In nessun altro momento e in nessun altro luogo gli effetti socialmente polarizzanti della «finanziarizzazione» sono stati più evidenti (vedi cap. 2). Da questo punto di vista, tutte le successive espansioni finanziarie sono state variazioni su un copione recitato per la prima volta nella città-stato toscana.

Ma la nostra indagine ha anche mostrato che le polarizzazioni sociali interne verificatesi nel corso delle espansioni finanziarie furono aspetti integranti di processi di concentrazione del capitale su scala mondiale, concentrazione intesa nel duplice senso di convergenza verso un centro comune, da un lato, e di aumento di forza, densità o intensità dall'altro. Come è stato osservato nel terzo capitolo, in tutte le precedenti fasi di espansione finanziaria dell'economia-mondo capitalistica si sono avuti contemporaneamente due differenti tipi di concentrazione del capitale. Un primo tipo si è manifestato all'interno delle strutture organizzative del ciclo di accumulazione che stava giungendo al termine, l'altro ha prefigurato l'emergere di un nuovo regime e di un nuovo ciclo di accumulazione.

Tralasciando la questione relativa alla possibilità di scorgere una concentrazione del secondo tipo nell'attuale congiuntura – questione sulla quale ritorneremo nell'Epilogo – una concentrazione del primo tipo è stata in effetti una delle caratteristiche maggiormente rilevanti dell'era reaganiana. Il repentino passaggio da politiche monetarie estremamente espansive ad altre estremamente restrittive operato dalla Federal Reserve statunitense sotto la guida di Paul Volcker nell'ultimo anno dell'amministrazione Carter fu solo un preambolo a una intera serie di misure che mirarono non solo a ristabilire la fiducia nel dollaro, ma anche a ricentralizzare all'interno degli Stati Uniti il denaro mondiale controllato dai privati. Nel perseguire questo obiettivo, il ricorso al restringimento dell'offerta di denaro da parte degli Stati Uniti fu accompagnato da altre quattro misure.



Fonte: World Bank (1985, p. 5)

19. Tassi di interesse a lungo termine negli Stati Uniti, 1965-84 (media dei dati trimestrali)

In primo luogo, il governo statunitense cominciò a competere energicamente in tutto il mondo per il capitale mobile elevando i tassi di interesse ben al di sopra del saggio di inflazione corrente. La figura

19 mostra come i tassi di interesse *nominali* di lungo termine negli Stati Uniti abbiano subito un aumento dalla metà fino alla fine degli anni sessanta. Nondimeno, durante tutti gli anni settanta l'inflazione aveva mantenuto con una certa continuità i saggi di interesse *reali* a un livello basso, spingendoli persino al di sotto dello zero alla metà degli anni settanta. Nei primi anni ottanta, al contrario, alti saggi di interesse nominali, combinati con le tendenze deflazionistiche generate da politiche monetarie restrittive, causarono un rilevante balzo verso l'alto dei saggi di interesse reali.

In secondo luogo, gli incentivi monetari alla ricentralizzazione del capitale mobile negli Stati Uniti furono integrati e completati da un'importante spinta verso la deregolamentazione, che diede alle grandi imprese e alle istituzioni finanziarie statunitensi e non statunitensi una libertà di azione negli Stati Uniti virtualmente illimitata. Particolarmente significativa a questo riguardo fu la deregolamentazione delle attività bancarie in America. Dopo essere «emigrate» da New York a Londra negli anni sessanta, e da lì in tutto il mondo verso mercati monetari «realmente» *offshore* negli anni settanta, negli anni ottanta le operazioni dell'élite finanziaria di New York poterono infine esse ricentralizzate in patria, dove vennero a beneficiare di una libertà d'azione non inferiore a quella disponibile altrove e, in aggiunta, di un vantaggio decisivo che nessun altro luogo era in condizione di offrire: la prossimità sociale e politica a quello che rimaneva il più importante centro di potere mondiale.

In terzo luogo, dopo aver vinto le elezioni con la promessa di pareggiare il bilancio pubblico, l'amministrazione Reagan avviò una delle più spettacolari espansioni dell'indebitamento statale nella storia mondiale. Quando Reagan giunse alla Casa Bianca nel 1981, il disavanzo del bilancio federale era di 74 miliardi di dollari, e il debito pubblico complessivo di 1000 miliardi di dollari. Nel 1991 il disavanzo del bilancio si era quadruplicato, salendo a più di 300 miliardi di dollari annui, e il debito nazionale si era quadruplicato giungendo a quasi 4000 miliardi di dollari. Fu così che nel 1992 il pagamento degli interessi federali netti ammontò a 195 miliardi di dollari annui, pari al 15 per cento del bilancio complessivo, contro i 17 miliardi di dollari (7 per cento) del 1973 (Phillips, 1993, p. 210; Kennedy, 1993b, p. 297). «Dopo essere stati in precedenza il maggiore paese creditore del mondo, gli Stati Uniti avevano contratto prestiti all'estero in tale quantità – come già l'Inghilterra nel periodo 1914-45 – da divenire il maggiore paese debitore del mondo» (Phillips, 1993, p. 220).

In quarto luogo, questo spettacolare incremento del debito pubblico statunitense fu associato a un'escalation della guerra fredda con l'Unione Sovietica – principalmente, anche se non esclusivamente, mediante la *Strategic Defense Initiative* (SDI) – e a un'intera serie di dimostrazioni punitive di forza militare contro alcuni regimi ostili nel Terzo mondo: Grenada nel 1983, la Libia nel 1986, Panama nel 1989 e l'Iraq nel 1990-91. Come in tutte le precedenti espansioni finanziarie, quel «colpo di bacchetta» che dà alla moneta sterile la facoltà di riprodursi senza doversi assoggettare alla fatica e ai rischi inseparabili dall'impresa produttiva – così Marx descrisse l'«alienazione dello stato» mediante il debito pubblico (vedi l'Introduzione) – fu dunque ancora una volta associato a un'escalation del conflitto di potere tra gli stati. E fu la concorrenza per il capitale mobile provocata da questa più recente escalation nel conflitto di potere tra gli stati che, ancora una volta, parafrasando Weber, creò le maggiori opportunità perché il capitalismo occidentale beneficiasse di un altro di quei «momenti meravigliosi» di ricchezza e di potere senza precedenti.

I denigratori del trionfo capitalistico degli anni ottanta si soffermano, come noi stessi faremo nell'Epilogo, sui suoi limiti e sulle sue contraddizioni. Tuttavia, una piena comprensione di questi limiti e di queste contraddizioni richiede una comprensione preliminare della natura e della misura di questo stesso trionfo. E questa comprensione preliminare può partire solo dal riconoscimento dello spiacevole stato di cose che suscitò la controffensiva capitalistica a guida americana della fine degli anni settanta e dei primi anni ottanta.

Dobbiamo innanzi tutto tener presente a quale livello di gravità fosse giunta la crisi monetaria negli anni settanta. Gli ostinati tentativi di provocare una reflazione nell'economia-mondo capitalistica

imperniata sugli Stati Uniti, di fronte a rendimenti del capitale rapidamente decrescenti, stavano minacciando di provocare una seria crisi di fiducia nel dollaro come possibile moneta mondiale. Nel 1978 vi erano chiari indizi che una crisi di questo genere fosse sul punto di materializzarsi. Qualora questa crisi si fosse ulteriormente aggravata, qualunque vantaggio concorrenziale il governo e le imprese statunitensi avessero tratto dai privilegi di signoraggio americani sarebbe stato annullato. Quel che è peggio, essa avrebbe potuto distruggere l'intera struttura creditizia degli Stati Uniti e le reti mondiali di accumulazione del capitale da cui la ricchezza e il potere americani dipendevano più che mai (Aglietta, 1979b, pp. 831 sgg.; Aglietta e Orléan, 1982, pp. 310-312).

Va da sé che gli stati dell'Europa occidentale potevano permettersi ancor meno degli Stati Uniti di subire i danni di una seria crisi di fiducia nel dollaro. La maggiore extraversione e le minori dimensioni delle loro economie nazionali li rendevano assai più vulnerabili degli Stati Uniti alle fluttuazioni dei cambi dovute all'uso del dollaro come mezzo di scambio e di pagamento internazionale (Cohen, 1977, p. 182; Aglietta, 1979b, p. 833). Per limitare questa vulnerabilità, le banche centrali degli stati membri della Comunità europea raggiunsero, nell'aprile del 1972, un accordo che mirava a contenere i margini di fluttuazione tra le varie monete, creando in tal modo il cosiddetto serpente monetario. La perdurante svalutazione del dollaro nel corso dei successivi sei anni convinse gli stati membri della Comunità europea dell'esigenza di rafforzare l'accordo. La risoluzione del Consiglio europeo del dicembre del 1978 creò il Sistema monetario europeo (SME) e una Unità monetaria europea (ECU), che divennero entrambi operanti nel marzo successivo. Sebbene l'ECU non fosse una vera e propria moneta, ma soprattutto un'unità di conto, essa disponeva del potenziale necessario per assumere il ruolo di possibile moneta mondiale alternativa, qualora la crisi di fiducia nel dollaro si fosse ulteriormente aggravata (Parboni, 1985, capp. 4 e 5).

La minaccia del crollo del dollaro come moneta mondiale (o attraverso un collasso catastrofico del sistema creditizio statunitense e di quello globale o attraverso l'emergere di una valuta di riserva alternativa come l'ECU) era di per sé una ragione sufficiente perché il governo statunitense mostrasse un maggior rispetto per i canoni della stabilità della moneta di quanto non avesse fatto negli anni settanta, o meglio, fin da quando F.D. Roosevelt aveva inveito contro i «vecchi feticci dei cosiddetti banchieri internazionali». Vi erano tuttavia altre convincenti ragioni per cercare un accordo con la comunità cosmopolita di banchieri a guida statunitense che controllava il mercato dell'eurovaluta.

La prima fu la massiccia transnazionalizzazione dei processi di produzione e di scambio verificatasi a partire dagli anni cinquanta. Nel pronosticare per gli anni settanta un periodo di intensificata transnazionalizzazione del capitale delle grandi imprese, statunitensi e non, Stephen Hymer e Robert Rowthorn si erano spinti a sostenere che questa tendenza non lasciava presagire nulla di buono per il sistema di stati-nazione al cui interno il processo era stato fino a quel momento incorporato.

> Le grandi imprese multinazionali rendono inefficaci, a causa della loro *flessibilità internazionale*, molti degli strumenti di politica tradizionali, la facoltà di imporre tributi, di restringere il credito, di pianificare gli investimenti ecc. […] Esiste un fondamentale conflitto tra la pianificazione nazionale da parte delle unità politiche e la *pianificazione internazionale* da parte delle grandi imprese; un conflitto che assumerà dimensioni maggiori con la crescita degli investimenti diretti. […] La propensione delle grandi imprese multinazionali a stabilirsi in ogni luogo e a creare collegamenti ovunque, sta dando una nuova natura cosmopolita all'economia; le politiche per farvi fronte non potranno che partire da qui (Hymer e Rowthorn, 1970, pp. 88-91; corsivo aggiunto).

La crescita esplosiva, a partire dal 1968, del mercato dell'eurovaluta, fu un aspetto integrante dell'emergere di questa struttura cosmopolita dell'economia-mondo capitalistica. Essa fu sia un'espressione che un fattore della flessibilità con cui il capitale delle grandi imprese era in grado di entrare e uscire dalle giurisdizioni politiche per sfruttare, consolidare ed espandere ulteriormente la portata globale delle proprie operazioni. Ma fu anche un'espressione e un fattore dell'inadeguatezza delle politiche economiche nazionali nel far fronte a un sistema di imprese sempre più

transnazionalizzato. Sotto questo aspetto, l'inadeguatezza della politica monetaria statunitense fu di gran lunga più importante.

I tentativi del governo americano di mantenere il controllo sul capitale statunitense transnazionalizzato mediante mezzi legali e politiche monetarie espansive furono nella migliore delle ipotesi inefficaci, nella peggiore controproducenti. Allo stesso tempo, il perdurante predominio delle imprese statunitensi nei settori finanziario e non finanziario del capitale transnazionalizzato offrì al governo degli Stati Uniti un'opportunità unica per trasformare il mercato «autoregolato» dell'eurovaluta in un'«invisibile» ma formidabile arma della sua ricerca del potere, sia all'interno che su scala globale. Qualora fosse stato possibile trovare i modi per operare di comune accordo, e senza fraintendimenti, con le forze transnazionalizzate del capitale statunitense, il governo americano non avrebbe potuto chiedere di meglio.

Il problema, naturalmente, risiedeva nel fatto che trovare questi modi e questi mezzi richiedeva molto di più che un mero cambiamento delle politiche monetarie. La propensione statunitense a ignorare i princìpi della stabilità della moneta a partire da Roosevelt e Truman aveva un intento sociale: dapprima il New Deal interno e poi quello internazionale. Lavorare di comune accordo con l'alta finanza privata avrebbe significato, per il governo americano, rinunciare quasi del tutto a ciò che aveva sostenuto, per quasi mezzo secolo, non solo nelle questioni monetarie ma anche in quelle sociali.

Una tale rottura con la tradizione non era una decisione facile. Se ciò avvenne con tale velocità e determinazione tra il 1978 e il 1982, non fu semplicemente per l'approssimarsi di una seria crisi di fiducia nel dollaro né per la circostanza che un'alleanza con l'alta finanza privata prometteva di aggiungere all'araldica statunitense un nuovo formidabile strumento di potere mondiale. Con ogni probabilità, la ragione più convincente fu che la ricerca del potere con altri mezzi da parte del governo americano stava generando rendimenti rapidamente decrescenti.

Quando, il 6 ottobre 1979, Paul Volcker cominciò a adottare misure energiche per ridurre l'offerta di dollari e per rilanciare i tassi di interesse nei mercati finanziari mondiali, la sua fu soprattutto una reazione alla crisi di fiducia nel dollaro.

> Il cuore del problema era che per la seconda volta in un anno le grandi imprese, le banche centrali e altri investitori […] avevano cessato di accettare i dollari come valuta universale. […] Per Volker divenne ovvio che un crollo del dollaro era un'eventualità estremamente concreta che avrebbe forse portato a una crisi finanziaria e a pressioni verso la rimonetizzazione dell'oro, cosa che gli Stati Uniti avevano tenacemente osteggiato per oltre un decennio (Moffitt, 1983, p. 196).

Ma quando, cinque mesi più tardi, egli fece ricorso a misure ancora più severe per arrestare la crescita dell'offerta di denaro statunitense e mondiale, la sua fu soprattutto una reazione alla «fuga dei capitali speculativi arabi verso l'oro» nella scia della crisi degli ostaggi iraniana e dell'invasione sovietica dell'Afghanistan. «Dopo Iran e Afghanistan, i prezzi dell'oro decollarono nuovamente. […] Il 21 gennaio la quotazione dell'oro raggiunse il massimo storico di 875 dollari. […] *Business Week* affermò con certezza che erano i timori degli arabi a proposito dell'Afghanistan e dell'Iran a sostenere il rialzo dei prezzi» (Moffitt, 1983, p. 178).

Come è stato accennato in precedenza, sin dal principio la crisi dell'ordine monetario mondiale statunitense del dopoguerra si era sviluppata di pari passo con la crisi dell'egemonia mondiale degli Stati Uniti nella sfera militare e in quella ideologica. Il crollo del regime di cambi fissi coincise con le sempre maggiori difficoltà dell'esercito statunitense in Vietnam dall'offensiva del Tet agli inizi del 1968 fino al suo ritiro dopo gli accordi di pace del 1973. Allo stesso tempo, il crescente tributo in sangue e denaro richiesto per combattere una guerra persa in partenza e senza alcun rapporto diretto con la sicurezza nazionale degli Stati Uniti sfociò in un'importante crisi di legittimità dell'ideologia della guerra fredda. Secondo T.G. Gurr (1989, vol. II, p. 109), è difficile dire se gli anni sessanta furono davvero «i più tumultuosi nella storia americana». Con ogni probabilità le cose non stanno così. Era

tuttavia dai tempi della guerra civile che il governo degli Stati Uniti non conosceva una crisi di legittimità così profonda come quella sperimentata durante l'escalation del suo coinvolgimento in Vietnam alla fine degli anni sessanta e nei primi anni settanta.

La crisi militare e la crisi di legittimità del potere mondiale degli Stati Uniti erano due facce della stessa medaglia. In parte, esse furono l'espressione dello stesso successo del riarmo statunitense e dell'ideologia della guerra fredda nel trasformare il caos sistemico degli anni trenta e quaranta in un nuovo ordine mondiale basato su un condominio del potere mondiale tra Stati Uniti e Unione Sovietica, un condominio nel quale il governo americano prese chiaramente il sopravvento, come dimostrò la crisi dei missili cubana. Alla metà degli anni sessanta il successo in questa direzione non sarebbe potuto essere più completo. Ma la stessa misura di questo successo rese più difficile per il governo degli Stati Uniti spaventare il popolo americano per indurlo a sborsare denaro, o addirittura a spargere sangue, nella crociata anticomunista; o convincere gli alleati stranieri che il loro interesse nazionale sarebbe stato servito al meglio dal consolidamento e da un'ulteriore espansione del potere mondiale degli Stati Uniti.

In parte, tuttavia, la combinazione della crisi militare e di quella di legittimità del potere mondiale degli Stati Uniti fu anche espressione dell'incapacità del loro apparato militare-industriale di far fronte ai problemi posti dalla decolonizzazione su scala mondiale. L'inquadramento di dozzine di stati di recente indipendenza nelle rigide strutture di potere dell'ordine mondiale della guerra fredda si era rivelato problematico sin dal principio. L'entrata in scena, nel 1955 a Bandung, di un movimento di stati non allineati non fece altro che riaffermare il diritto all'autodeterminazione codificato nella Carta delle Nazioni Unite patrocinata dagli Stati Uniti. Eppure il governo degli Stati Uniti percepì lo spirito di Bandung come una minaccia all'ordine mondiale della guerra fredda o, ancor peggio, come null'altro che una «cortina fumogena comunista» (Schurmann, 1980, p. 339; McCormick, 1989, pp. 118-119).

Queste difficoltà nel far fronte alla formazione di un Terzo mondo aumentarono anziché ridursi, dopo che il potere sovietico fu ammansito e dopo il raffreddamento delle passioni anticomuniste. La principale ragione fu che la piena sovranità degli stati del Terzo mondo costituiva una latente e crescente sfida al potere mondiale degli Stati Uniti, potenzialmente assai più seria dello stesso potere sovietico. Una sfida allo stesso tempo economica e politica. Economicamente, la ricostruzione dell'Europa occidentale e del Giappone a immagine e somiglianza degli Stati Uniti – vale a dire, principalmente, l'allargamento alle loro classi lavoratrici del «grande consumo di massa» di Rostow (1962) o di quello che Aglietta (1979a) definisce «modello di consumo fordista» – assieme al perdurare della corsa al riarmo tra Stati Uniti e Unione Sovietica, determinò un'enorme pressione sugli approvvigionamenti mondiali di prodotti primari. Questa combinazione accrebbe inoltre l'importanza strategica del Terzo mondo come riserva di risorse naturali e umane per il soddisfacimento dei bisogni presenti e futuri delle sue stesse economie. L'espansione e il consolidamento delle attività delle grandi imprese transnazionali statunitensi e dell'Europa occidentale nel Terzo mondo crearono legami organizzativi estremamente efficaci ed efficienti tra le merci primarie del Terzo mondo e il potere d'acquisto del Primo mondo. Ma creò anche ulteriori potenti interessi – gli interessi delle stesse grandi imprese – nel conservare la massima flessibilità presente e futura nell'uso delle risorse del Terzo mondo a vantaggio degli stati del Primo mondo.

È ciò che di fatto avvenne negli anni settanta. Dopo che la guerra del Vietnam aveva dimostrato che l'apparato militare più costoso, tecnologicamente avanzato e distruttivo che il mondo avesse mai conosciuto era del tutto incapace di piegare la volontà di uno dei popoli più poveri della terra, il governo americano perse temporaneamente gran parte, se non tutta la sua credibilità come poliziotto del mondo libero. La conseguenza fu un vuoto di potere che le forze locali, in aperta o tacita collusione con l'Unione Sovietica e i suoi alleati, sfruttarono prontamente in vari modi: per ultimare il processo di liberazione nazionale dagli ultimi residui del colonialismo europeo (come nelle colonie africane del

Portogallo e in Zimbabwe), per muoversi guerra l'uno contro l'altro nel tentativo di riorganizzare lo spazio politico delle regioni circostanti (come nell'Africa orientale, nell'Asia meridionale e in Indocina) e per estromettere dal potere governi satelliti degli Stati Uniti (come in Nicaragua e in Iran). I gruppi dominanti dell'Unione Sovietica, cavalcando questa marea montante di disordini che essi non avevano creato e che non erano in grado di controllare, ma dalla quale guadagnavano in prestigio e in potere come antagonisti designati dell'ordine della guerra fredda, persero di vista la configurazione di potere sottostante e inviarono il loro esercito in Afghanistan a fare ciò che il più potente esercito statunitense non era riuscito a fare in Vietnam.

Questo improvviso capovolgimento dei rapporti di potere nel sistema mondiale a favore del Terzo e del Secondo mondo – il «Sud» e l'«Est» – era già di per sé un'esperienza assai deprimente per la borghesia dell'occidente in generale, e degli Stati Uniti in particolare. Ma lo fu ancor di più perché si combinò con un'escalation egualmente improvvisa della concorrenza intercapitalistica che ridusse i profitti reali del capitale a livelli «irragionevoli». Questa concomitanza non fu accidentale. Il prezzo del greggio aveva cominciato ad aumentare già prima dello «shock» del 1973. Ma fu l'effettiva ammissione della sconfitta in Vietnam da parte del governo americano, subito seguita dalla frantumazione del mito dell'invincibilità di Israele durante la guerra dello Yom Kippur, che spinse l'OPEC a proteggere efficacemente i suoi membri dalla svalutazione del dollaro e a imporre al Primo mondo una consistente rendita petrolifera.

Assieme alla precedente esplosione dei salari, l'esplosione dei prezzi del petrolio costrinse le imprese del Primo mondo a competere ancor più intensamente di quanto già non facessero per gli approvvigionamenti di lavoro ed energia dal Terzo mondo, così come per il potere d'acquisto che si stava riversando su alcuni paesi del Terzo mondo nella forma di prezzi reali più elevati per il petrolio greggio e per altre materie prime. Ben presto il riciclaggio sregolato dei petroldollari in prestiti pressoché illimitati a un gruppo scelto di paesi del Terzo (e del Secondo) mondo trasformò questo flusso in una piena. Per alcuni anni sembrò che il capitale fosse divenuto così abbondante da essere quasi un bene libero. Il controllo sul potere d'acquisto mondiale – il principio e la fine dell'accumulazione capitalistica del capitale – stava scivolando via dagli stati del Primo mondo, per sostenere, direttamente o indirettamente, gli obiettivi di potere degli stati del Terzo e del Secondo mondo.

Il tentativo del governo americano di far fronte alla situazione confidando nella manipolazione degli equilibri di potere regionali fu forse di aiuto in alcuni casi, ma sfociò in un disastro proprio dove più importante sarebbe stato il suo successo: in Medio Oriente. Massicci investimenti di denaro e di prestigio per fare dell'Iran la principale leva del potere statunitense nella regione andarono in fumo quando il regime amico dello scià fu rimpiazzato dal regime ostile degli ayatollah. Questo nuovo scacco al potere mondiale degli Stati Uniti – che non accidentalmente ebbe come conseguenze la crisi di fiducia nel dollaro, il secondo shock petrolifero e l'invasione sovietica dell'Afghanistan – convinse infine il governo americano che era giunto il momento di abbandonare la tradizione di scontro con l'alta finanza privata, e di cercare invece con tutti i mezzi disponibili l'aiuto di quest'ultima per prendere il sopravvento nella lotta globale per il potere.

L'«alleanza» che ne risultò fruttò rendimenti che andarono al di là delle più rosee aspettative. La ricentralizzazione del potere d'acquisto all'interno degli Stati Uniti conseguì quasi immediatamente ciò che la forza militare statunitense, da sola, non poteva ottenere. Gli effetti devastanti delle politiche monetarie restrittive statunitensi, degli alti saggi di interesse reale e della deregolamentazione misero rapidamente in ginocchio gli stati del Terzo mondo.

L'inasprimento delle politiche monetarie americane ridusse drasticamente la domanda di approvvigionamenti provenienti dal Terzo mondo. Fu così che tra il 1980 e il 1988 i prezzi reali delle esportazioni di merci prodotte nel Sud del mondo diminuirono di circa il 40 per cento e i prezzi del petrolio del 50 per cento (United Nations, 1990). E quando il London Interbank Offering Rate (LIBOR)

per gli eurodollari salì di colpo da meno dell'11 per cento alla metà del 1977 a oltre il 20 per cento all'inizio del 1981, i pagamenti degli interessi sui debiti aumentarono vertiginosamente. Quelli dei paesi latinoamericani, per esempio, aumentarono da meno di un terzo delle loro esportazioni nel 1977 a quasi due terzi nel 1982. La condizione generalizzata di fallimento *de facto* che seguì completò il rovesciamento delle fortune degli stati del Terzo mondo sui mercati finanziari mondiali (Frieden, 1987, pp. 142-143).

Nel riferire di una visita a un operatore finanziario messicano, Jeffry Frieden (1987, p. 143) ci dona una vivida immagine di questo rovesciamento. «Quando, nel settembre del 1982, gli ho fatto visita, mi ha mostrato disperato la sua anticamera vuota. "Sei mesi fa" mi ha detto "qui dentro c'erano tanti banchieri che non si riusciva neanche a farsi largo. Ora non rispondono nemmeno alle mie telefonate".»

Come per magia, la ruota era girata. I banchieri del Primo mondo non imploravano più gli stati del Terzo mondo di prendere in prestito i loro capitali sovrabbondanti; adesso erano gli stati del Terzo mondo a implorare i governi e i banchieri del Primo di accordare loro il credito necessario per restare a galla in un mercato mondiale sempre più integrato, competitivo e in contrazione. A peggiorare le cose per il Sud e a renderle invece migliori per l'Occidente, contribuì il fatto che gli stati del Secondo mondo si unirono ben presto a quelli del Terzo nella spietata concorrenza per accaparrarsi il capitale mobile.

Traendo vantaggio dalla sovrabbondanza di capitali degli anni settanta, alcuni di questi stati si erano rapidamente agganciati ai circuiti globali del capitale assumendo impegni finanziari estremamente gravosi (Zloch-Christy, 1987). Quando si verificò nuovamente una scarsità di capitali, il blocco sovietico nel suo insieme sentì improvvisamente soffiare il vento gelido della concorrenza. Impantanate nel proprio Vietnam e sfidate da una nuova escalation della corsa agli armamenti con gli Stati Uniti, le strutture atrofiche dello stato sovietico cominciarono a sgretolarsi.

Se per il Terzo e il Secondo mondo la festa era dunque finita, la borghesia dell'Occidente beneficiò di una *belle époque* che sotto molti aspetti richiamava alla mente i «magnifici tempi» della borghesia europea di ottanta anni prima. La più sorprendente analogia tra le due *belle époques* è la pressoché totale incapacità dei loro beneficiari di rendersi conto che la prosperità improvvisa e senza precedenti di cui stavano godendo non si basava su una soluzione della crisi di accumulazione che aveva preceduto questo periodo straordinario, bensì su uno spostamento della crisi da un insieme di relazioni a un altro. La crisi sarebbe riemersa in forme più critiche: era solo questione di tempo.

Epilogo. Può il capitalismo sopravvivere al proprio successo?

Circa cinquant'anni fa Joseph Schumpeter avanzò la duplice tesi secondo cui «il rendimento attuale e potenziale del sistema capitalistico è tale da smentire l'ipotesi di un crollo sotto il peso di un fallimento economico», e tuttavia «[il suo stesso successo] mina alla base gli istituti sociali che lo proteggono e crea "inevitabilmente" condizioni in cui esso non potrà più vivere» (Schumpeter, 1984, p. 59). Per quanto oggi possa sembrare strano, quando questa duplice tesi fu esposta, ad apparire meno plausibile era la prima piuttosto che la seconda affermazione. Il capitalismo come sistema mondiale si trovava allora nel mezzo di una delle più gravi crisi della sua storia, e la questione maggiormente rilevante sembrava riguardare non tanto la sua possibile sopravvivenza, quanto la combinazione di riforme e rivoluzioni che ne avrebbe determinato la scomparsa (Arrighi, 1990b, p. 72).

In ogni caso, pochi erano disposti a scommettere sull'eventualità che il capitalismo disponesse di una residua vitalità sufficiente a generare per un altro mezzo secolo circa gli stessi tassi di crescita economica globale generati nel mezzo secolo precedente al 1928 – ipotesi che Schumpeter considerava una nitida possibilità storica. La tesi alla base di questo lavoro è che la storia potrebbe dimostrare che Schumpeter era nel giusto, non una ma due volte. La sua affermazione che un altro periodo fiorente era senza dubbio alla portata del capitalismo storico si è naturalmente dimostrata corretta. Ma vi sono buone probabilità che nel corso del prossimo cinquantennio circa la storia dimostri la correttezza anche dell'altra affermazione, quella secondo cui ciascun periodo di successo del capitalismo crea condizioni che ne rendono sempre più difficile la sopravvivenza.

Il principale bersaglio dell'argomentazione di Schumpeter era l'opinione, a quel tempo dominante, secondo cui la sostituzione della «concorrenza perfetta» da parte delle «pratiche monopolistiche» del *big business* – o del «capitalismo concorrenziale» da parte di quello «monopolistico», come affermano i marxisti – implicasse un fondamentale indebolimento della precedente capacità del capitalismo di superare le sue periodiche crisi e di generare nel tempo notevoli incrementi sia del reddito complessivo sia di quello pro capite. Contro questa opinione, Schumpeter sosteneva che, storicamente, la «concorrenza perfetta» non era quasi mai esistita e che, in ogni caso, essa non possedeva alcun titolo per essere designata come un modello di efficienza nel promuovere la crescita economica sul lungo periodo. Al contrario, un sistema di impresa composto da grandi e potenti unità di controllo aveva tutti i presunti vantaggi della «concorrenza perfetta», senza averne gli svantaggi.

Da un lato, la concorrenza che svolgeva un ruolo realmente importante nel favorire la crescita economica sul lungo periodo – cioè quella creata «dalla nuova merce, dalla nuova tecnica, dalla nuova fonte di approvvigionamento, dal nuovo tipo organizzativo» – era stata più intensa in presenza che non in assenza di grandi unità imprenditoriali. Dall'altro lato, le pratiche restrittive alle quali la grande impresa può far ricorso, come di fatto fece con maggior disinvoltura e frequenza delle piccole imprese, hanno il carattere di strumenti necessari ad assicurare uno «spazio […] a una pianificazione a lungo respiro» e a proteggere le imprese «dalla temporanea disorganizzazione del mercato». Quindi, «le "restrizioni" […] [possono] avere per effetto un'espansione della produzione complessiva non solo più regolare, ma più forte, di quella che si otterrebbe con un *rush* incontrollato e fatalmente interrotto da catastrofi» (Schumpeter, 1984, pp. 79-81 e 94-98).

In altri termini, secondo Schumpeter le pratiche «concorrenziali» e quelle «restrittive» non costituivano caratteristiche mutuamente esclusive di opposte strutture di mercato, bensì aspetti opposti dello stesso processo di distruzione creatrice, che nel suo schema costituiva l'aspetto essenziale del capitalismo.

> Affermarlo non è più paradossale che dire: le automobili vanno più veloci di quanto altrimenti avverrebbe, *perché* sono dotate di freni. […] [Gruppi industriali] che lancino sul mercato nuovi beni, o introducano nuovi procedimenti tecnici […] o che riorganizzino parzialmente o *in toto* un ramo dell'industria […] sono aggressivi per natura e impugnano le armi veramente efficaci della concorrenza. La loro comparsa in scena non manca mai, salvo in casi rarissimi, di migliorare la qualità o la quantità della produzione totale, sia grazie alla nuova tecnica in sé presa – anche se non sfruttata a vantaggio pieno – sia grazie alla pressione esercitata sulle ditte preesistenti. Ma la situazione di questi aggressori è tale da richiedere, ai fini dell'attacco e della difesa, armi che non possono ridursi al solo prezzo o alla sola qualità dei prodotti, e che, per di più, esigono un impiego strategico, per cui può sembrare, in qualunque momento, che si limitino a restringere la produzione e a tenere alti i prezzi (Schumpeter, 1984, pp. 84-85).

Nel sottolineare il potenziale di crescita inerente al capitalismo del *big business* Schumpeter non intendeva affermare che questo potenziale si sarebbe inevitabilmente realizzato. «Può darsi che il decennio 1930-40» egli scrisse «si dimostri l'ultimo respiro concesso al capitalismo.» A suo avviso, la Seconda guerra mondiale, nel corso della quale egli scriveva, aumentò enormemente le probabilità che questa eventualità si materializzasse concretamente in una transizione al socialismo; o che l'umanità, come egli affermò, prima di «soffoc[are] (o respirare]) nella prigione (o nel paradiso) del socialismo […] bruci negli orrori (o nelle glorie) delle guerre imperialistiche». Tutto quello che Schumpeter desiderava affermare era che «non esistono ragioni puramente economiche che impediscano al capitalismo di percorrere con successo un altro tratto di strada» (Schumpeter, 1984, pp. 157-158).

Che si sia o meno d'accordo con i dettagli, o anche con il senso principale dell'argomentazione di Schumpeter, è innegabile che il capitalismo del *big business*, malgrado le sue pratiche restrittive, ha percorso con successo nell'ultimo cinquantennio un tratto di strada non inferiore a quello percorso da ogni altro genere di capitalismo precedentemente esistito. Contrariamente alle aspettative di Schumpeter, tuttavia, il capitalismo del *big business* ha avuto la possibilità di dimostrare tutto il suo potenziale di crescita proprio a causa degli orrori e delle glorie della Seconda guerra mondiale. Il *big business* colse l'occasione, ma questa stessa occasione fu creata dal *big government* (statunitense), divenuto grande grazie e a causa della guerra, e divenuto ancor più grande in risposta alle sfide poste dalla rivoluzione comunista in Eurasia.

Scrivendo nello stesso periodo, Karl Polanyi si concentrò più sul governo che sull'impresa, e avanzò una tesi che integra perfettamente quella di Schumpeter. Se il bersaglio di Schumpeter era la presunta superiorità di una mitica epoca del capitalismo concorrenziale, il bersaglio di Polanyi era l'idea ottocentesca di un mercato autoregolato. Questa idea, egli affermava, implicava una «grossa utopia».

> Un'istituzione del genere non poteva esistere per un qualunque periodo di tempo senza annullare la sostanza umana e naturale della società; essa avrebbe distrutto l'uomo fisicamente e avrebbe trasformato il suo ambiente in un deserto. Era inevitabile che la società prendesse delle misure per difendersi, ma qualunque misura avesse preso, essa ostacolava l'autoregolazione del mercato, disorganizzava la vita industriale e metteva così in pericolo la società in un altro modo. Fu questo dilemma a spingere lo sviluppo del sistema di mercato in un solco preciso e infine a far crollare l'organizzazione sociale che si basava su di esso (Polanyi, 1974, p. 6).

Commentando le catastrofi sociali che accompagnarono la definitiva liquidazione, nel corso degli anni trenta, dell'ordine mondiale ottocentesco, Polanyi (1974, p. 28) si spinse oltre, affermando che

> [l]'unica alternativa a questo disastroso stato di cose era l'istituzione di un ordine internazionale dotato di un potere organizzato che trascendesse la sovranità nazionale. Un corso del genere tuttavia era completamente al di là degli orizzonti del tempo. Nessun paese d'Europa, per non parlare degli Stati Uniti, si sarebbe sottoposto a un tale sistema.

Quando Polanyi scriveva, l'amministrazione Roosevelt già sponsorizzava la formazione degli organismi

interstatali che prefiguravano un tale ordine. A conti fatti, né gli organismi di Bretton Woods, né quelli delle Nazioni Unite, istituiti alla metà degli anni quaranta, furono effettivamente dotati del potere di esercitare le funzioni di governo del mondo a cui erano destinati nella visione rooseveltiana dell'ordine mondiale del dopoguerra. Nondimeno, l'eccezionale potere mondiale degli Stati Uniti al termine della Seconda guerra mondiale permise allo stesso governo americano di esercitare efficacemente quelle funzioni per circa venti anni.

Durante tutto questo periodo l'idea di un mercato autoregolato venne respinta, sia in teoria sia in pratica, dal governo degli Stati Uniti, le cui strategie di potere si basavano invece su premesse radicalmente differenti. La prima era che i mercati mondiali potevano essere ricostituiti e ampliati solo mediante la loro amministrazione consapevole da parte dei governi e delle grandi organizzazioni imprenditoriali. Un'altra, che la ricostituzione e l'espansione dei mercati mondiali, così come la sicurezza e la prosperità nazionali degli Stati Uniti, richiedevano una massiccia redistribuzione di liquidità dall'economia interna americana al resto del mondo. Questa redistribuzione fu originariamente immaginata da Roosevelt come un'estensione al mondo intero del suo New Deal. Quest'idea si rivelò in anticipo sul suo tempo. Nondimeno, la redistribuzione si concretizzò durante l'amministrazione Truman e quelle successive mediante l'invenzione e l'abile gestione della guerra fredda, come strumento estremamente efficace per ottenere il consenso del Congresso americano all'esercizio delle funzioni di governo del mondo, sia nella sfera monetaria che in quella militare.

La prodigiosa espansione del commercio e della produzione sperimentata dall'economia-mondo capitalistica nel suo insieme dal 1950 circa al 1970 circa, e durante la quale l'ordine mondiale della guerra fredda di Truman rimase saldamente stabile, fornisce una solida prova a sostegno dell'opinione di Schumpeter sulla superiorità del potenziale di crescita del capitalismo della grande impresa. Ma fornisce anche una solida testimonianza controfattuale a sostegno della tesi di Polanyi secondo la quale i mercati mondiali possono fruttare rendimenti positivi, e non disastrosamente negativi, solo se sono governati, e l'esistenza stessa di mercati mondiali per un periodo di tempo qualsiasi richiede qualche forma di governo mondiale. Alla luce di queste testimonianze, l'improvvisa rinascita nel corso degli anni ottanta della fede ottocentesca in un mercato autoregolato, e la contemporanea riscoperta delle virtù della piccola impresa da parte dei teorici della «specializzazione flessibile» e della «informalizzazione», possono apparire sorprendenti. Questa tendenza, tuttavia, non è così bizzarra o anacronistica come può apparire a prima vista. In effetti, essa si adatta bene al modello affermatosi da tempo, e osservato per la prima volta da Henri Pirenne, dell'alternanza di fasi di «libertà economica» e di «regolamentazione economica» (vedi cap. 4).

È senz'altro possibile che la rinascita, caratteristica degli anni ottanta, di credenze già superate nel libero mercato e nell'individualismo preannunci un'ulteriore lunga oscillazione del pendolo di Pirenne verso la «libertà economica». Lo stesso successo dei mercati amministrati nel promuovere l'espansione economica degli anni cinquanta e sessanta ha disorganizzato le condizioni della «regolamentazione economica», e allo stesso tempo ha creato le condizioni per la riproduzione allargata del capitalismo «informale» caratteristico del XVI e del XIX secolo. Come in tutte le precedenti oscillazioni, una spinta organizzativa in una direzione ne ha generato una nella direzione opposta.

Come ha sostenuto Larissa Lomnitz riferendosi alle economie nazionali, «quanto più un sistema sociale è burocraticamente formalizzato, regolato e pianificato, eppure incapace di soddisfare pienamente le esigenze sociali, tanto più esso tende a creare meccanismi informali che sfuggono al controllo del sistema». Questi meccanismi informali «crescono negli interstizi del sistema formale, prosperano sulle sue inefficienze, e tendono a perpetuarle compensandone i limiti e generando fazioni e gruppi di interesse all'interno del sistema». Le economie formali creano la propria informalità soprattutto perché, come afferma Richard Adams (1975, p. 60), «quanto più organizziamo la società, tanto più essa diviene resistente alla nostra capacità di organizzarla» (Lomnitz, 1988, pp. 43 e 54).

Quello che è vero per le economie nazionali è vero *a fortiori* per le economie-mondo che, per definizione, comprendono una molteplicità di giurisdizioni politiche e sono perciò più difficili da organizzare, regolare e pianificare burocraticamente. Eppure, i tentativi in questa direzione hanno svolto, nella formazione e nell'espansione dell'economia-mondo capitalistica, un ruolo altrettanto decisivo della tendenza opposta verso l'«informalizzazione». Il successo dello sviluppo del capitalismo organizzato e regolato di Venezia generò, come controtendenza, la formazione di una diaspora capitalistica genovese, organizzata e regolata informalmente. La piena espansione del capitalismo genovese, a sua volta, generò in Olanda la rinascita del capitalismo organizzato e regolato formalmente mediante l'istituzione di potenti compagnie privilegiate. E quando l'espansione di queste compagnie raggiunse i propri limiti, il capitalismo informale trionfò ancora una volta con l'imperialismo del libero scambio britannico, solo per essere sostituito a sua volta dal capitalismo formale del *big government* e del *big business* statunitensi.

Ciascuna oscillazione del pendolo ha avuto origine dalle disfunzioni della spinta organizzativa – formale o informale – dominante all'inizio dell'oscillazione. La spinta «regolativa» del regime statunitense si sviluppò in risposta alle disfunzioni della spinta «deregolativa» del regime britannico. Allo stesso modo, l'odierna spinta «deregolativa» può essere senz'altro il segno di una nuova oscillazione dell'economia-mondo capitalistica verso la «libertà economica», come era stato implicitamente previsto da Pirenne ottant'anni fa.

È anche possibile, tuttavia, che questa nuova oscillazione verso la «libertà economica» sia distrutta in germe dalle tendenze compensatorie che le sue stesse dimensioni, intensità e velocità stanno generando. Come la nostra indagine ha mostrato, ciascuna oscillazione del pendolo di Pirenne non riporta le strutture organizzative dell'economia-mondo capitalistica al punto in cui esse si trovavano prima della precedente oscillazione. Ogni volta, le strutture emerse da una oscillazione sono state più grandi e più complesse di quelle generate dalle precedenti. Ciascuna oscillazione combinava caratteristiche delle strutture che aveva sostituito con quelle delle strutture che aveva fatto rivivere. Inoltre, la velocità di ciascuna oscillazione, misurata dal periodo di tempo necessario perché ciascun regime si formasse, divenisse dominante e raggiungesse i suoi limiti, è costantemente aumentata assieme alle dimensioni e alla portata degli agenti dominanti dei processi sistemici di accumulazione del capitale.

Nella sezione conclusiva del terzo capitolo abbiamo fatto risalire questo modello alla tendenza dell'accumulazione capitalistica del capitale a superare i propri immanenti limiti organizzativi con dei mezzi, come scrisse Marx, «che la pongono di fronte agli stessi limiti su scala nuova e più alta». Storicamente, le crisi di sovraccumulazione che hanno segnato la transizione da una struttura organizzativa a un'altra hanno creato anche le condizioni per l'emergere di agenti governativi e imprenditoriali sempre più potenti, in grado di risolvere le crisi mediante una ricostituzione dell'economia-mondo capitalistica su basi più ampie e globali. Come abbiamo anticipato nell'Introduzione, tuttavia, questo processo è di necessità limitato nel tempo. Prima o poi esso raggiungerà una fase nella quale la crisi di sovraccumulazione non potrà generare un agente sufficientemente potente da ricostituire il sistema su basi più ampie e globali. O, in caso contrario, l'agente generato dalla crisi potrebbe essere tanto potente da porre fine alla concorrenza tra gli stati per il capitale mobile che a partire dal XV secolo, secondo Weber, «determinò le massime opportunità per il moderno capitalismo occidentale».

Alcuni indizi rendono plausibile l'ipotesi che l'ingresso in questa fase sia già avvenuto. Per quanto parziale sia stata in realtà l'attuale rinascita di un mercato mondiale autoregolato, essa ha già originato verdetti insopportabili. Comunità, paesi, o persino continenti, come nel caso dell'Africa subsahariana, sono stati dichiarati «ridondanti», superflui rispetto alla mutevole economia dell'accumulazione di capitale su scala mondiale. Combinandosi con il crollo della potenza mondiale e dell'impero territoriale dell'Unione Sovietica, lo sganciamento di queste comunità e di questi luoghi «ridondanti» dal sistema

di offerta mondiale ha generato innumerevoli e perlopiù violente contese su «chi è più superfluo di chi», o, più semplicemente, sull'appropriazione di risorse che questo sganciamento ha reso insufficienti. In termini generali, queste lotte sono state diagnosticate e trattate non come espressioni dell'autoprotezione della società contro le distruzioni dei modi di vita abituali sotto l'impatto dell'intensificazione della concorrenza sul mercato mondiale, che è poi ciò che in buona parte sono, ma piuttosto come espressione di odi atavici o di lotte di potere tra «despoti» locali, che in realtà hanno svolto tutt'al più solo un ruolo secondario. Vi sono buone probabilità che, fin quando prevarrà questo tipo di diagnosi e di trattamento, la violenza nel sistema mondiale nel suo insieme sfuggirà al controllo ancor più di quanto non avvenga già, generando in tal modo problemi di legalità e di ordine irrisolvibili per l'accumulazione di capitale su scala mondiale, in quello che Samir Amin (1992) ha chiamato *Impero del caos*.

L'incontenibilità della violenza nel mondo contemporaneo è strettamente associata al declino del moderno sistema di stati territoriali come sede principale del potere mondiale. Come abbiamo sostenuto nel primo capitolo, la concessione ai popoli dell'Asia e dell'Africa del diritto all'autodeterminazione è stata accompagnata dall'imposizione di restrizioni senza precedenti sui reali diritti di sovranità degli stati-nazione e dalla formazione di aspettative egualmente senza precedenti riguardo agli obblighi interni ed esteri annessi a questa sovranità. Assieme all'internalizzazione dei processi di produzione e di scambio su scala mondiale nei domini organizzativi delle grandi imprese transnazionali e alla rinascita di mercati finanziari mondiali sovrastatali, queste restrizioni e queste aspettative senza precedenti si sono tradotte in forti pressioni per il trasferimento, verso l'alto o verso il basso, dell'autorità degli stati-nazione.

Negli anni recenti, la pressione più significativa al trasferimento di quest'autorità verso l'alto è stata la tendenza a opporsi al crescente caos sistemico con un processo di formazione di un governo mondiale. In modo del tutto imprevisto, e sotto la pressione degli eventi, gli organismi sovrastatali in letargo, istituiti dall'amministrazione Roosevelt negli anni conclusivi della Seconda guerra mondiale, sono stati precipitosamente richiamati in vita per assolvere alle più urgenti funzioni di governo del mondo, che gli Stati Uniti non potevano né disattendere né adempiere da soli. Già durante la seconda amministrazione Reagan, e contro i suoi intenti originari, il FMI fu autorizzato a operare come ministero del Tesoro mondiale. Durante l'amministrazione Bush questo ruolo fu rafforzato e, cosa ancor più rilevante, il Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite fu autorizzato a operare come ministero di polizia mondiale. E sotto entrambe le amministrazioni, le regolari riunioni del Gruppo dei Sette resero questo organismo sempre più simile a un comitato d'affari della borghesia mondiale.

Man mano che queste organizzazioni sovrastatali di governo del mondo venivano rivitalizzate, l'amministrazione Bush parlò sempre più insistentemente dell'esigenza di creare un nuovo ordine mondiale in sostituzione di quello defunto del dopoguerra. Creare un ordine mondiale, tuttavia, non è così facile come distruggerlo. A conti fatti, la fiducia in apparenza irremovibile nei mercati autoregolati da parte dell'amministrazione Bush, e la sua conseguente noncuranza per i problemi economici interni a dispetto di una persistente recessione, portarono alla sua sconfitta nelle elezioni presidenziali del 1992. Ma i problemi che avevano spinto Bush a cercare forme interstatali di governo mondiale permasero. E vi sono buone probabilità che essi continueranno a spingere gli USA nella stessa direzione, indipendentemente dall'orientamento politico dell'attuale amministrazione e di quelle future.

Se questa spinta raggiungerà i propri obiettivi, è questione del tutto diversa. La diffusione e severità dell'attuale crisi di sovraccumulazione, e l'elevata velocità alla quale si sta svolgendo, possono senza dubbio generare una situazione nella quale il compito di creare strutture minimamente efficaci di governo mondiale ecceda le limitate capacità degli Stati Uniti e dei loro alleati. Questo esito è tanto più probabile in considerazione del fatto che la crisi è stata accompagnata da un fondamentale mutamento spaziale nell'epicentro dei processi sistemici di accumulazione del capitale. Mutamenti di questo genere si sono avuti in occasione di tutte le crisi e le espansioni finanziarie che hanno segnato la transizione da

un ciclo sistemico di accumulazione a un altro. Come suggerì Pirenne, ogni transizione a un nuovo stadio dello sviluppo capitalistico ha comportato un cambiamento nella leadership dei processi di accumulazione del capitale su scala mondiale. E, come ha suggerito Braudel, ogni cambio della guardia ai vertici dell'economia-mondo capitalistica è stato il riflesso della «vittoria» di una «nuova» regione su una «vecchia». Se stiamo per assistere a un cambio della guardia ai vertici dell'economia-mondo capitalistica e all'inizio di un nuovo stadio dello sviluppo del capitalismo non è ancora chiaro. Ma la sostituzione o di una «vecchia» regione (l'America del Nord) con una «nuova» (l'Asia orientale) come centro maggiormente dinamico dei processi di accumulazione del capitale su scala mondiale è già una realtà.

In prima approssimazione, l'ampiezza del grande balzo in avanti compiuto dall'Asia orientale nei processi di accumulazione del capitale può essere stimata dagli andamenti raffigurati nella figura 20. La figura mostra quelli che, a partire dalla Seconda guerra mondiale, sono stati gli esempi più notevoli di rimonta dello svantaggio rispetto al livello di reddito pro capite del «centro organico» dell'economia-mondo capitalistica. Come è stato definito altrove, il centro organico è composto da tutti gli stati che nel corso dell'ultimo mezzo secolo hanno costantemente occupato le posizioni di vertice della gerarchia globale del valore aggiunto e, in virtù di quella posizione, hanno fissato (individualmente e collettivamente) i livelli di ricchezza che tutti i loro governi hanno cercato di conservare e che tutti gli altri governi hanno cercato di conseguire. I membri del centro organico durante il ciclo statunitense sono stati l'America del Nord, l'Europa occidentale e l'Australia (Arrighi, 1991a; Arrighi, 1991b, pp. 41-42).

La rimonta del Giappone è senza dubbio la più sostenuta e spettacolare. Certo, la traiettoria giapponese negli anni quaranta e cinquanta è straordinariamente simile a quella tedesca e italiana; tutte, infatti, recuperarono più o meno negli anni cinquanta ciò che avevano perso negli anni quaranta. Nondimeno, a partire dagli anni sessanta, l'economia giapponese cresce assai più velocemente di quella dei suoi ex alleati dell'Asse. Nel 1970 il PNL pro capite giapponese aveva superato quello italiano; nel 1985 aveva superato quello tedesco; e dopo poco quello del centro organico nel suo insieme.

Fonte: Woytinsky e Woytinsky (1953); World Bank (vari anni); Economic Planning Council (1977, 1982, 1988)

20. L'ascesa dell'Asia orientale in una prospettiva comparata (PNL pro capite, «centro organico» = 100)

La figura 20 mostra anche che il «miracolo economico» regionale dell'Asia meridionale ha avuto inizio solo negli anni settanta, e dunque solo dopo la crisi spia del regime di accumulazione statunitense. Negli anni sessanta la Corea del Sud era ancora un «caso disperato» tra i paesi a basso reddito, come si diceva abitualmente nella prima metà degli anni sessanta alla Agency for International Development (Cumings, 1993, p. 24). E per quanto nella seconda metà degli anni sessanta il PNL pro capite sudcoreano aumentasse rapidamente, non recuperò le perdite (rispetto al centro organico) dei cinque anni precedenti. Le due città-stato di Hong Kong e di Singapore se la passavano meglio, ma non meglio degli stati a medio reddito e di dimensioni molto maggiori non appartenenti all'Asia orientale, come la Spagna. Tra le future «quattro tigri» la migliore performance nel corso degli anni sessanta fu quella di Taiwan, che tuttavia rimase ben al di sotto del livello superiore della fascia a basso reddito dell'economia-mondo. Tutto sommato, negli anni sessanta solo la performance del Giappone fu eccezionale se misurata in base agli standard mondiali. Come nel modello delle «oche volanti» di Kaname Akamatsu (Kojima, 1977, pp. 150-151), il decollo del grande balzo in avanti giapponese precedette e guidò il decollo regionale. È solo negli anni settanta, e soprattutto negli anni ottanta, con la crisi delle politiche di sviluppo in tutte le altre zone del mondo, che la «straordinarietà» dell'Asia orientale cominciò a emergere in tutta la sua chiarezza (Arrighi, 1991b; Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993).

Come ha sottolineato Bruce Cumings (1987, p. 46), i miracoli economici di Giappone, Corea del Sud e Taiwan possono essere compresi solo prestando la dovuta attenzione alla «fondamentale unità e integrità dello sforzo dell'intera regione nel corso di questo secolo». Concentrandosi sull'espansione

industriale, Cumings osserva che la «lunga oscillazione» della crescita industriale giapponese successiva al 1955 ebbe solo marginalmente più successo della precedente «lunga oscillazione» degli anni trenta, che per prima promosse la massiccia industrializzazione delle colonie del Giappone.

> Il Giappone è tra le pochissime potenze imperiali ad avere installato moderne industrie pesanti nelle proprie colonie: acciaio, prodotti chimici, impianti idroelettrici in Corea e Manciuria, e, in quest'ultima, per un certo periodo la produzione di automobili. […] Nel 1941 l'occupazione nell'industria a Taiwan, includendo quella mineraria, era di 181000 unità. Durante gli anni trenta, la produzione aumentò con un saggio medio annuo di circa l'8 per cento. In Corea lo sviluppo industriale fu assai maggiore. […] Nel 1940, 213000 coreani erano impiegati nell'industria, senza considerare i minatori, e senza contare le centinaia di migliaia di coreani emigrati che lavoravano nelle fabbriche o nelle miniere del Giappone e in Manciuria. Il valore netto della produzione mineraria e industriale aumentò del 266 per cento tra il 1929 e il 1941. Nel 1945 la Corea possedeva un'infrastruttura industriale che, per quanto nettamente orientata a favore degli interessi della metropoli, era, nel Terzo mondo, tra le più sviluppate (Cumings, 1987, pp. 55-56).

Come abbiamo argomentato in tutto questo lavoro, i tassi dell'espansione industriale, o anche della produzione in senso stretto, sono indicatori estremamente inattendibili del successo o del fallimento degli stati nella lotta per il conseguimento di un vantaggio concorrenziale in un'economia-mondo capitalistica. Dall'Inghilterra di Edoardo III alla Germania di Bismarck, o anche alla Russia di Stalin, l'espansione industriale in quanto tale, non importa quanto rapida, non è stata mai di grande aiuto per ascendere la gerarchia del valore aggiunto dell'economia-mondo capitalistica. Storicamente, in assenza di altri e più essenziali ingredienti, l'industrializzazione rapida non si è tradotta in una corrispondente riduzione dei divari esistenti in termini di valore aggiunto. Anzi, più di una volta, essa si è tradotta in completi disastri nazionali.

Così fu, come abbiamo visto, nel caso della spettacolare espansione industriale della Germania imperiale alla fine del XIX e agli inizi del XX secolo; e così fu, possiamo aggiungere ora, nel caso dell'espansione industriale meno spettacolare, ma nondimeno piuttosto significativa, del Giappone e del suo retroterra coloniale negli anni trenta del XX secolo. Malgrado la sua industrializzazione, allo scoppio della Seconda guerra mondiale il Giappone rimaneva un paese a medio reddito, con un PNL pro capite pari a circa un quinto di quello del centro organico – in una posizione economica non poi così differente da quella già conseguita prima dello sforzo di industrializzazione degli anni trenta. A giudicare dagli scarsi dati a nostra disposizione, le prestazioni di Corea e Taiwan non furono affatto migliori, e forse furono addirittura peggiori. L'industrializzazione rapida e il maggiore sfruttamento lasciarono entrambe le colonie arenate nello strato a basso reddito, con un PNL pro capite ben al di sotto del 10 per cento di quello del centro organico (valutazioni basate sui dati forniti in: Zimmermann, 1962; Bairoch, 1976b; Maddison, 1983).

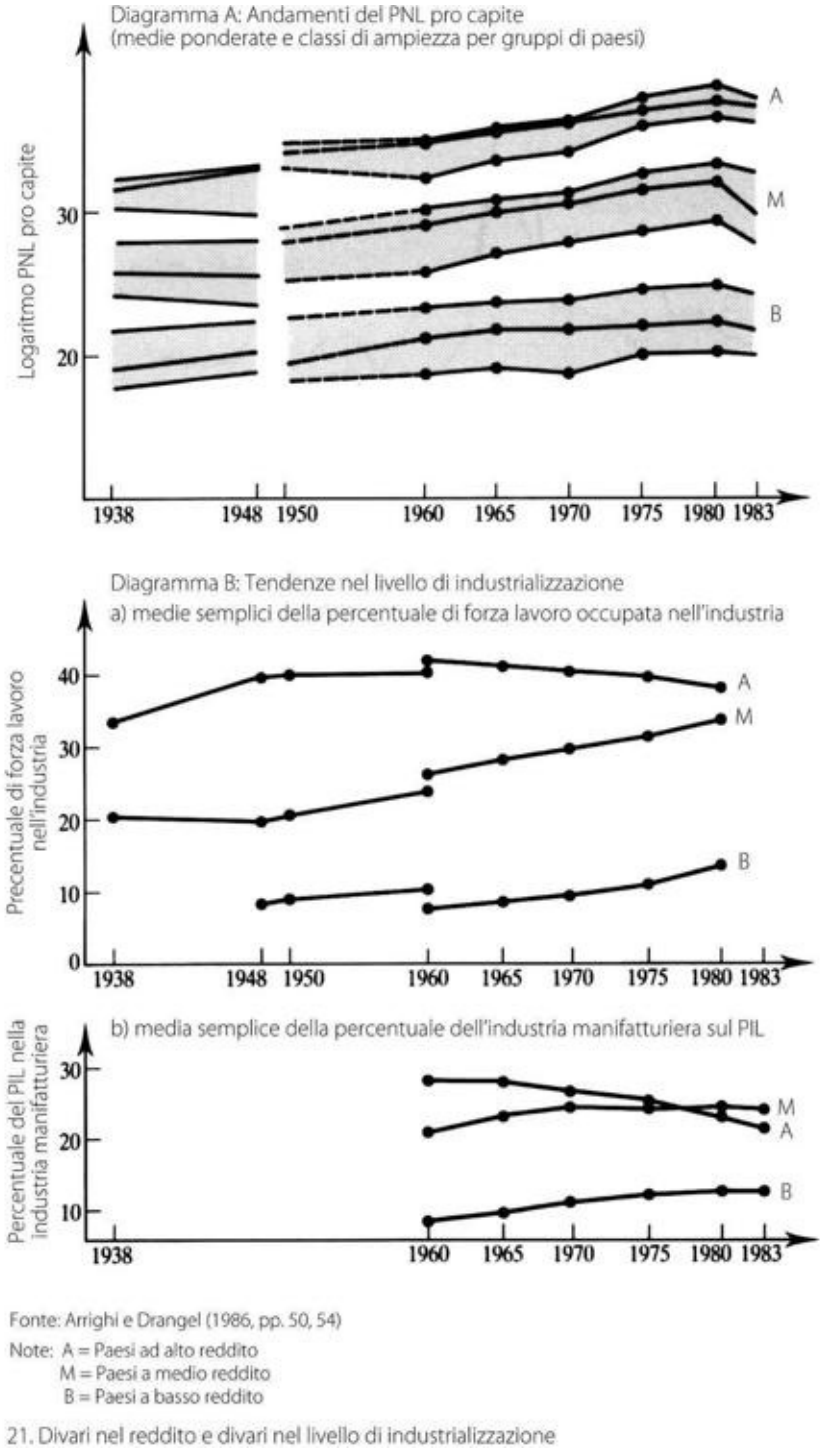
L'industrializzazione rapida, naturalmente, trasformò il Giappone in una potenza militare più che rispettabile, il che costituiva in fondo il vero obiettivo della spinta verso l'industrializzazione. Ma ancora una volta, come nel caso prima della Germania imperiale e poi di quella nazista, tutti i miglioramenti marginali in termini di potere militare e politico mondiale che derivarono al Giappone dalla sua rapida industrializzazione si trasformarono in un'immensa perdita non appena cominciarono a interferire con gli obiettivi di potere della potenza egemone in declino (la Gran Bretagna) e di quella emergente (gli Stati Uniti). Come mette in evidenza lo stesso Cumings (1987, p. 82), nel periodo tra le due guerre «lo sforzo compiuto [dal Giappone] per conseguire lo status di potenza mondiale somigliò, più che al volo delle oche, a quello di una falena verso la fiamma».

A rendere l'espansione economica dell'Asia orientale nel corso degli ultimi 20-30 anni un autentico successo capitalistico, in antitesi al catastrofico fallimento dell'espansione che si ebbe prima e durante la guerra, non è l'industrializzazione rapida in quanto tale. Un restringimento del divario nel grado di industrializzazione tra i paesi ad alto reddito (il nostro «centro organico»), da un lato, e i paesi a basso e medio reddito, dall'altro, è stato, a partire dagli anni sessanta, una caratteristica dell'economia-mondo capitalistica nel suo insieme. Ma, come mostra la figura 21, questo restringimento del divario in termini

di industrializzazione – e la sua eliminazione per quanto riguarda il gruppo di paesi a medio reddito – non è stato associato a un restringimento del divario in termini di reddito. Al contrario, la corsa all'industrializzazione terminò nei primi anni ottanta con un netto incremento del divario dei redditi, in particolare per il gruppo di paesi a medio reddito.

Se tuttavia parliamo di miracolo economico o di grande balzo in avanti dell'Asia orientale, è proprio in considerazione della misura in cui alcune delle giurisdizioni politiche della regione sono sfuggite a questa trappola. In questi pochi casi la rapida espansione industriale è stata accompagnata da una mobilità ascendente nella gerarchia del valore aggiunto e in quella dei capitali eccedenti dell'economia-mondo capitalistica. Da entrambi questi punti di vista, l'exploit giapponese supera di gran lunga tutti gli altri, sia interni che esterni all'Asia orientale. La velocità e l'ampiezza dell'acquisizione da parte del Giappone di una maggiore quota del reddito e della liquidità mondiali non hanno confronti nell'economia-mondo capitalistica, e pongono la classe capitalistica giapponese in una categoria a parte, come vera erede delle classi capitalistiche genovese, olandese, inglese e statunitense all'epoca dei loro rispettivi grandi balzi in avanti come nuovi leader dei processi sistemici di accumulazione del capitale.

Come vedremo, non è affatto chiaro se l'emergente leadership giapponese possa realmente tradursi in un quinto ciclo sistemico di accumulazione. Ma che ciò avvenga o meno, la misura dell'avanzata giapponese nei processi sistemici di accumulazione a partire dalla crisi spia del regime statunitense è di gran lunga maggiore di quanto implichino le traiettorie tracciate nella figura 20. Tanto per cominciare, le traiettorie mostrano i dati pro capite. Ma il Giappone, in media, ha circa il doppio degli abitanti della ex Germania occidentale (a cui si riferisce il trend tedesco) o dell'Italia, 3-4 volte quelli della Spagna o della Corea del Sud, e circa 10 volte quelli di Taiwan o di Singapore e Hong Kong prese assieme. Rispetto agli altri stati che hanno sperimentato una mobilità verso l'alto, l'incremento nella quota giapponese del valore aggiunto mondiale è stata più massiccia di quanto non indichi la già vertiginosa ascesa del suo reddito pro capite relativo.



Fonte: Arrighi e Drangel (1986, pp. 50, 54)

Note: A = Paesi ad alto reddito
M = Paesi a medio reddito
B = Paesi a basso reddito

21. Divari nel reddito e divari nel livello di industrializzazione

Quel che è più importante, questo spettacolare avanzamento di una massa demografica di considerevoli dimensioni nella struttura stratificata dell'economia-mondo capitalistica fu accompagnato da progressi egualmente spettacolari nel mondo dell'alta finanza. Basti dire che già nel 1970, secondo le stime di *Fortune*, 11 delle 50 maggiori banche del mondo erano giapponesi. Nel 1980 il loro numero era salito a 14, e nel 1990 a 22. Persino più spettacolare è stato l'incremento della quota giapponese delle attività patrimoniali complessive di queste stesse 50 maggiori banche: dal 18 per cento nel 1970 al 27 per cento nel 1980, al 48 per cento nel 1990 (Ikeda, 1993; tavv. 12 e 13). Inoltre, alla fine degli anni ottanta le quattro maggiori società giapponesi di negoziazione di titoli si erano trasformate nei maggiori sottoscrittori di euro-obbligazioni, mentre, quanto a dimensioni, mercati delle obbligazioni, il mercato valutario e mercati azionari di Tokyo tenevano ormai testa ai loro corrispondenti di New York (Helleiner, 1992, pp. 426-427).

Sebbene meno sensazionale dell'exploit giapponese, l'ascesa della Corea del Sud, di Taiwan e delle città-stato di Singapore e Hong Kong è di per se stessa abbastanza impressionante in base agli standard

dell'economia-mondo contemporanea. Corea del Sud e Taiwan sono gli unici due stati che, sotto il regime di accumulazione statunitense, siano riusciti a spostarsi dal gruppo di stati a basso reddito al gruppo di stati a medio reddito. E Singapore e Hong Kong sono, assieme alla Spagna, gli unici a essersi spostati in modo stabile dalla zona inferiore a quella superiore del gruppo di paesi a medio reddito (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993; e fig. 20 in questo libro).

Non si è trattato, è bene ribadirlo, di una questione di «industrializzazione» in quanto tale. Negli anni ottanta altri stati nella regione hanno registrato una rapida industrializzazione, ma nessuna mobilità verso l'alto nella gerarchia del valore aggiunto dell'economia-mondo capitalistica. I tassi di crescita della produzione industriale nel Sudest asiatico sono stati tra i più alti del mondo – con un tasso di crescita medio annuo tra il 1980 e il 1988 del 6,8 per cento in Tailandia, del 7,3 per cento in Malaysia e del 13,1 per cento in Indonesia, a confronto di un tasso di crescita medio annuo del 3,8 per cento per tutti i paesi presi in considerazione alla Banca mondiale, e del 3,2 per cento per tutti i paesi ad alto reddito (World Bank, 1990, pp. 180-181). Eppure, i dati della Banca mondiale mostrano che nello stesso periodo tutti e tre i paesi hanno perso terreno rispetto al centro organico (per non parlare del Giappone e delle «Quattro tigri») per quanto riguarda i redditi pro capite – il rapporto tra il loro PNL pro capite rispetto al PNL pro capite del centro organico mostra una *diminuzione* del 7 per cento nel caso della Tailandia, del 23 per cento nel caso della Malaysia, e del 34 per cento nel caso dell'Indonesia (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993, p. 65 e tav. 3.1).

Inoltre, anche nel caso delle «Quattro yigri», quello che più colpisce della loro espansione economica a partire dal 1970 è la misura in cui esse sono riuscite a diventare tra i partecipanti attivi e i principali beneficiari dell'espansione finanziaria. A partire dalla fine degli anni sessanta, Singapore è stata direttamente coinvolta nella creazione del mercato dell'Asia-dollaro e nel costituire una base *offshore* alle operazioni della rete bancaria delle eurovalute. Hong Kong si è adeguata poco dopo, e nel 1982 è diventata, dopo Londra e New York, il terzo centro finanziario del mondo in termini di banche estere rappresentate (Thrift, 1986; Haggard e Cheng, 1987, pp. 121-122). Taiwan, dal canto suo, si è «specializzata» nell'accumulazione di riserve monetarie estere. Nel marzo del 1992 deteneva riserve ufficiali per 82,5 miliardi di dollari, guidando la graduatoria internazionale di un buon margine rispetto al Giappone, al secondo posto con 70,9 miliardi di dollari (*The Washington Post*, 29 giugno 1992, A1). La Corea del Sud – l'unica delle quattro a indebitarsi negli anni settanta – ha continuato a godere di crediti abbondanti negli anni ottanta (Haggard e Cheng, 1987, p. 94) e ha anche sperimentato una crescita esplosiva del flusso di investimenti esteri diretti, passati da una media annua di circa 100 milioni di dollari negli anni settanta a 170 milioni di dollari nel 1984 e a 625 milioni di dollari nel 1987 (Ogle, 1990, p. 37). Inoltre, al pari delle tre «tigri» più piccole, la Corea del Sud è divenuta essa stessa uno dei maggiori investitori esteri diretti nella regione dell'Asia orientale e sudorientale. Alla fine degli anni ottanta le «Quattro tigri» come gruppo hanno superato sia gli Stati Uniti che il Giappone come principali investitori nei paesi dell'ASEAN, con il 35,6 per cento del flusso totale di investimenti esteri diretti nel 1988 e il 26,3 nel 1989 (Ozawa, 1993, p. 130).

In breve, la «singolarità» del Giappone e dell'Asia orientale nel mezzo della crisi e dell'espansione finanziaria del regime di accumulazione statunitense non è adeguatamente e attendibilmente misurata dalla continua e sostenuta espansione industriale della regione. Il segnale più importante dell'ascesa dell'Asia orientale a nuovo epicentro dei processi sistemici di accumulazione del capitale è dato dal fatto che alcune delle sue entità politiche hanno registrato rilevanti avanzamenti nella gerarchia del valore aggiunto e della moneta mondiale dell'economia-mondo capitalistica. Naturalmente, la quota di valore aggiunto dell'«arcipelago» capitalistico dell'Asia orientale è ancora notevolmente inferiore a quella delle sedi tradizionali del potere capitalistico (America del Nord ed Europa occidentale); e le istituzioni finanziarie pubbliche e private di queste sedi tradizionali detengono ancora il controllo della produzione e della regolamentazione della moneta mondiale. Gli stati dell'America del Nord e

dell'Europa occidentale spadroneggiano ai vertici dell'economia-mondo capitalistica, com'è del resto evidenziato dal rapporto 6:1 esistente nel Gruppo dei Sette.

Eppure, per quanto riguarda l'espansione *materiale* dell'economia-mondo capitalistica, il capitalismo dell'Asia orientale è già giunto a occupare una posizione dominante. Nel 1980 il valore degli scambi da una sponda all'altra dell'Oceano Pacifico iniziò a superare quello transatlantico. Alla fine del decennio gli era superiore di una volta e mezza. Allo stesso tempo, il valore del commercio tra i paesi della sponda asiatica del Pacifico era sul punto di superare il valore del commercio trans-pacifico (Ozawa, 1993, pp. 129-30).

Questo spostamento della sede principale dell'espansione materiale del capitale dall'America del Nord all'Asia orientale costituisce un potente stimolo aggiuntivo alla tendenza, sostenuta dagli Stati Uniti, verso la formazione di strutture sovrastatali di governo mondiale. E tuttavia costituisce anche un formidabile ostacolo alla effettiva realizzazione di quella stessa tendenza. È un potente stimolo perché la formazione di strutture sovrastatali di governo mondiale offre agli Stati Uniti e ai suoi alleati europei l'opportunità di imbrigliare la vitalità del capitalismo dell'Asia orientale per prolungare l'egemonia occidentale nel mondo contemporaneo. Ma rappresenta anche un formidabile ostacolo poiché la vitalità del capitalismo dell'Asia orientale è divenuta un limite fondamentale e un fattore di instabilità per le strutture frananti dell'egemonia statunitense.

Un rapporto contraddittorio tra la vitalità di un agente capitalistico emergente e un ordine capitalistico ancora dominante ha caratterizzato tutte le transizioni da un ciclo sistemico di accumulazione al successivo. In passato la contraddizione è stata risolta grazie al crollo dell'ordine dominante e un cambio della guardia ai vertici dell'economia-mondo capitalistica. Per valutare le probabilità che sia questa la prospettiva verso la quale ancora una volta ci stiamo muovendo, occorre analizzare brevemente le fonti della vitalità del capitalismo emergente come aspetto integrante delle contraddizioni del vecchio regime (statunitense).

L'ascesa della fenice capitalistica giapponese dalle ceneri dell'imperialismo giapponese dopo la Seconda guerra mondiale ebbe origine dall'istituzione di un rapporto di scambio politico tra il governo americano e i gruppi dominanti del Giappone. Grazie a questo rapporto, la classe capitalistica giapponese, al pari della classe capitalistica genovese quattro secoli prima, è stata in grado di esternalizzare i costi di protezione e di specializzarsi nella ricerca del profitto. All'apogeo del regime del partito liberale democratico (LPD), Franz Schurmann (1980, p. 168) ha osservato: «[c]ome [nell]'America degli anni venti secondo Coolidge, gli affari del governo giapponese dominato dall'LPD sono affari».

Assestando un colpo fatale al nazionalismo, al militarismo e all'imperialismo giapponesi, la sconfitta nella Seconda guerra mondiale e l'occupazione statunitense furono gli ingredienti essenziali dello straordinario trionfo postbellico del capitalismo in Giappone, come lo furono, secondo modalità differenti, in Germania occidentale. La sconfitta nella Seconda guerra mondiale si tradusse *ipso facto* nel crollo dell'imperialismo giapponese, e l'occupazione statunitense completò l'opera distruggendo le strutture organizzative del nazionalismo e del militarismo. Furono questi i prerequisiti del nuovo sistema politico giapponese del dopoguerra, «ma il contesto che finalmente ne permise il pieno trionfo fu la restaurazione di un'economia mondiale da parte degli Stati Uniti» (Schurmann, 1980, pp. 168-171).

> Liberi dal peso delle spese per la difesa, i governi giapponesi hanno impiegato tutte le loro risorse ed energie in un espansionismo economico che ha dato benessere al Giappone e ha posto le sue imprese tra quelle più grandi del mondo. La guerra ha costituito un problema solo nel senso che popolo e governo conservatore si sono opposti a un coinvolgimento in guerre all'estero come quelle di Corea e del Vietnam. Facendo le concessioni imposte dal rispetto del trattato di sicurezza con gli americani, il governo ha cercato di mantenere il coinvolgimento nei limiti in cui avrebbe comportato un profitto per l'industria giapponese (Schurmann, 1980, p. 169).

La stessa protezione statunitense fu inizialmente la fonte principale dei profitti dell'industria giapponese. Quando «la Corea arrivò e ci salvò», come suonava la famosa frase di Acheson (vedi cap. 4), «il *ci* includeva il Giappone» (Cumings, 1987, p. 63). «La guerra di Corea tracciò i confini nordorientali del capitalismo del Pacifico fino agli anni ottanta; nel frattempo, come un "Piano Marshall giapponese", […] gli approvvigionamenti di guerra spinsero il Giappone lungo quel sentiero industriale che sbaragliò la concorrenza in tutto il mondo» (Cumings, 1993, p. 31; vedi anche Cohen, 1958, pp. 85-91; Itoh, 1990, p. 142).

Il principale obiettivo perseguito dagli Stati Uniti in Giappone prima dell'inizio della guerra fredda fu la demolizione delle sue capacità militari, senza alcuna particolare preoccupazione per la ripresa dell'economia giapponese. La ricostruzione era avvertita come un bisogno urgente sia dal Giappone che dai paesi che ne avevano subito l'aggressione. Nondimeno, come affermava perentoriamente un rapporto statunitense sulle riparazioni di guerra, «nel confronto complessivo delle esigenze, il Giappone dovrebbe avere l'ultima priorità» (Calleo e Rowland, 1973, pp. 198-199). In meno di un anno, tuttavia, l'avvio della guerra fredda portò con sé un completo rovesciamento di questa tendenza allo scontro.

> La politica di contenimento di George Kennan fu sempre limitata e parsimoniosa, basata sull'idea che nel mondo esistevano quattro o cinque strutture industriali: i sovietici ne possedevano una e gli Stati Uniti quattro, e le cose andavano mantenute così. In Asia, solo il Giappone attirò il suo interesse. Gli altri erano regimi intemperanti, ed era mai possibile avere contenimento con l'intemperanza? Kennan e il suo Policy Planning Staff svolsero il ruolo decisivo perché si affermasse «inversione di rotta» nei confronti del Giappone (Cumings, 1987, p. 60).

Con lo scoppio della guerra «calda» in Corea e con la guerra fredda che acquistava velocità attraverso il riarmo statunitense e dell'Europa occidentale, ben presto fu lo stesso regime statunitense a diventare, fra tutti, quello più «intemperante». Nel 1964 aveva speso, nel solo Giappone, 7,2 miliardi di dollari in commesse *offshore* e altre spese militari. Nel complesso, nel ventennio dal 1950 al 1970 gli aiuti americani al Giappone ammontarono in media a 500 milioni di dollari all'anno (Borden, 1984, p. 220). Gli aiuti militari ed economici a Corea del Sud e Taiwan considerate assieme furono ancor più massicci. Nel periodo 1946-78, alla Corea del Sud toccarono 13 miliardi di dollari (600 dollari pro capite), a Taiwan 5,6 miliardi di dollari (425 dollari pro capite) (Cumings, 1987, p. 67).

Questa «intemperanza» non solo non indebolì ma rafforzò gli interessi statunitensi a sostenere il potere economico regionale giapponese come strumento del potere politico mondiale degli Stati Uniti. Già nel 1949 il governo degli Stati Uniti aveva mostrato una certa consapevolezza delle virtù di un commercio «triangolare» tra Stati Uniti, Giappone e Sudest asiatico; questo commercio forniva «alcuni vantaggi nei costi di produzione di varie merci» (prima versione del NSC-48/1; come è citato in Cumings, 1987, p. 62). Nondimeno, durante tutti gli anni cinquanta il governo americano aveva priorità più pressanti del contenimento dei costi. Una di queste priorità consisteva nel ripristinare le capacità industriali del Giappone, anche a costo di restaurare una versione riformata delle strutture statali e imprenditoriali centralizzate degli anni trenta, incluse le grandi banche che avevano occupato i posti di comando (Allen, 1980, pp. 108-109; Johnson, 1982, pp. 305-324). Un'altra priorità era quella di costringere i suoi riluttanti partner europei, e la Gran Bretagna in particolare, ad accettare l'ingresso del Giappone nel GATT (Calleo e Rowland, 1973, pp. 200-204).

Ma una volta che la ripresa dell'economia interna giapponese fu consolidata e che la munificenza finanziaria americana cominciò a raggiungere i suoi limiti, il contenimento dei costi divenne una preoccupazione e il ruolo del Giappone nell'economia regionale dell'Asia orientale venne profondamente ridefinito. Uno dei primi progetti di Walt W. Rostow, quando, nel 1961, entrò a far parte dell'amministrazione Kennedy, fu quello di

> indurre la Corea del Sud e Taiwan a adottare politiche orientate verso le esportazioni e di reintegrarle nella dinamica economia giapponese. Di fronte ai primi disavanzi commerciali, l'amministrazione Kennedy tentò di prendere le distanze dai costosi e

logoranti programmi di sicurezza degli anni di Eisenhower, e di indirizzarsi verso provvedimenti di rilancio regionali che ponessero termine agli enormi contributi statali degli anni cinquanta e rendessero più autosufficienti alleati come la Corea e Taiwan (Cumings, 1993, p. 25).

Negli anni cinquanta gli Stati Uniti avevano promosso l'integrazione *separata* del Giappone e delle sue ex colonie all'interno delle proprie reti di commercio, di potere e di protezione. Negli anni sessanta, sotto l'impatto di più severe restrizioni finanziarie, cominciarono a promuoverne la *reciproca* integrazione nelle reti commerciali regionali imperniate sul Giappone. A questo scopo, il governo americano incoraggiò attivamente Corea del Sud e Taiwan a superare il loro risentimento nazionalistico contro il passato coloniale del Giappone e ad aprire le loro porte al commercio e agli investimenti giapponesi. Durante l'egemonia statunitense il Giappone ottenne così senza costi quell'entroterra economico per il quale aveva lottato così duramente durante l'espansione territoriale della prima metà del XX secolo e che aveva infine perso nel disastro della Seconda guerra mondiale.

Il Giappone in realtà ottenne molto più che un entroterra economico nell'Asia orientale. Grazie all'intervento del governo statunitense conseguì l'ammissione al GATT e l'accesso privilegiato al mercato statunitense e alle spese militari all'estero degli Stati Uniti. Il governo statunitense tollerò inoltre una chiusura amministrativa dell'economia giapponese alle imprese private straniere, chiusura che avrebbe fatto di qualsiasi altro governo un nemico del mondo libero nella crociata della guerra fredda.

Va da sé che a motivare il governo statunitense non fu la benevolenza. La logistica, così come la politica, imponeva che il governo americano sostenesse – se necessario mediante la protezione dalla concorrenza delle grandi imprese statunitensi – i vari centri stranieri di produzione industriale e di accumulazione del capitale su cui si basavano le superiori capacità del mondo libero rispetto a quello comunista. Fu così che il Giappone si trovò a essere, allo stesso tempo, il più debole tra questi centri e quello di maggiore valore strategico a causa della sua prossimità al teatro delle operazioni della prolungata guerra statunitense in Asia – dapprima in Corea, poi in Vietnam, e del «contenimento» della Cina.

Il Giappone si rivelò anche un «servitore» estremamente efficace ed efficiente di quello che James O'Connor (1979, cap. 6) ha definito il «warfare-welfare state». I vantaggi di costo derivanti dall'assegnazione alle imprese giapponesi del ruolo di intermediarie tra il potere d'acquisto statunitense e il lavoro asiatico a basso costo, come prefigurato nella prima versione del NSC-48/1, divennero particolarmente utili negli anni sessanta, quando l'inasprimento delle restrizioni finanziarie cominciò a minacciare una crisi fiscale negli Stati Uniti. Fu l'incombere di questa crisi che, più di ogni altra cosa, plasmò il contesto nel quale la crescita delle importazioni americane dal Giappone divenne esplosiva, triplicando tra il 1964 e il 1970, con la conseguente trasformazione del precedente attivo commerciale statunitense con il Giappone in un disavanzo di 1,4 miliardi di dollari.

Questa crescita esplosiva delle esportazioni giapponesi verso i ricchi mercati statunitensi, e dell'attivo commerciale che ne derivò, fu un ingrediente decisivo nel simultaneo decollo del grande balzo in avanti del Giappone nei processi di accumulazione del capitale su scala mondiale. Nondimeno, essa non fu dovuta affatto a un atteggiamento neomercantilistico da parte del Giappone, bensì alla crescente esigenza da parte del governo statunitense di ridurre il prezzo di approvvigionamenti indispensabili per i propri obiettivi di potere, sia in patria che all'estero. In assenza del massiccio approvvigionamento di mezzi di guerra e di sussistenza da fonti giapponesi a costi assai inferiori di quelli che potevano essere ottenuti negli Stati Uniti o altrove, la contemporanea escalation delle spese di welfare in patria e delle spese militari all'estero degli anni sessanta sarebbe stata, per gli Stati Uniti, finanziariamente assai più disastrosa di quanto non fu in realtà. Gli avanzi commerciali giapponesi non furono la causa dei problemi finanziari del governo americano. Lo fu invece la crescente stravaganza fiscale del «warfare-welfare state» americano. La classe capitalistica giapponese colse prontamente l'occasione di trarre

vantaggio dalla necessità degli Stati Uniti di economizzare sulle forniture dei mezzi di guerra e di sussistenza – e, così facendo, agevolò il perseguimento degli obiettivi di potere del governo americano altrettanto efficacemente di ogni altra classe capitalistica del mondo libero.

In breve, fino alla crisi spia del regime di accumulazione statunitense la permanenza del Giappone nell'esclusivo club delle nazioni più ricche e potenti dell'Occidente fu possibile grazie all'ospitalità degli Stati Uniti. Fu un perfetto esempio di quello che Immanuel Wallerstein (1979, cap. 4) ha definito «development by invitation». Nel complesso, il Giappone fu anche un ospite molto discreto. L'espansione delle sue esportazioni verso gli Stati Uniti fu sin dal principio regolata amministrativamente, al punto che nel 1971 si stimava che il 34 per cento del suo commercio con gli Stati Uniti fosse coperto da accordi restrittivi «volontari» (Calleo e Rowland, 1973, pp. 209-210). Cosa altrettanto importante, come mostra la figura 18, l'intensificazione della lotta concorrenziale attraverso la crescita degli investimenti diretti esteri rimase, fino ai primi anni settanta, un affare rigorosamente statunitense ed europeo.

La crisi di sovraccumulazione della fine degli anni sessanta e dei primi anni settanta mutò radicalmente la situazione. Il governo americano non solo cessò di esercitare pressioni sui propri partner europei e sugli stati satellite dell'Asia orientale per fare spazio all'espansione capitalistica del Giappone, ma cominciò a esercitare pressioni perché il governo giapponese rivalutasse lo yen e aprisse la propria economia ai capitali e al commercio esteri. Quando il riavvicinamento con la Cina e gli accordi di pace di Parigi del 1973 posero termine alla guerra americana con l'Asia, le pressioni statunitensi perché il Giappone redistribuisse i benefici della sua espansione economica si intensificarono. Il governo americano si decise a chiudere la porta della stalla, ma i buoi erano già fuggiti. O, se si vuole, le oche avevano preso il volo. La crisi di sovraccumulazione spinse il capitale giapponese su un percorso di espansione transnazionale che avrebbe presto rivoluzionato l'intera regione dell'Asia orientale e, forse, prefigurato il superamento finale del regime di accumulazione statunitense.

L'aspetto centrale di questa espansione è che essa è consistita soprattutto nella riproduzione allargata del sistema di subappalto su più livelli. Come è stato sottolineato dai teorici dell'«informalizzazione» e della «specializzazione flessibile», sistemi di subappalto di vario genere hanno prosperato in tutto il mondo a partire pressappoco dal 1970. Nondimeno, come ho sostenuto altrove in modo più esauriente (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993), il sistema di subappalto giapponese, diffusosi transnazionalmente negli anni settanta e negli anni ottanta, differisce sotto alcuni aspetti cruciali da tutti gli altri tipi di sistemi di subappalto.

In primo luogo, il sistema giapponese ha alla base, e tende a riprodurre una struttura produttiva più decentralizzata di quanto sia nelle pratiche di subappalto delle grandi imprese degli altri stati capitalistici centrali. Si tratta di un sistema estremamente stratificato, i cui molteplici livelli sono formati da subappaltatori primari (che subappaltano direttamente dal livello superiore), subappaltatori secondari (che subappaltano dai subappaltatori primari), subappaltatori terziari, e così via, fino a che la catena raggiunge il livello più basso costituito da una grande massa di aggregati domestici che subappaltano operazioni semplici. Senza l'assistenza di tutti questi livelli subordinati di subappaltatori formalmente indipendenti, osserva la JETRO (Japan's External Trade Organization), «le grandi imprese giapponesi si troverebbero in difficoltà e colerebbero a picco» (Okimoto e Rohlen, 1988, pp. 83-88). Il ricorso all'approvvigionamento esterno da parte delle grandi imprese giapponesi è di gran lunga maggiore di quello caratteristico delle grandi imprese statunitensi e dell'Europa occidentale. Nel 1973, per esempio, il valore aggiunto lordo sui veicoli finiti della grande industria automobilistica era del 18 per cento in Giappone, del 43 per cento per le «tre grandi» negli Stati Uniti, e del 44 per cento per Volkswagen e Benz in Germania (Okada, 1985, p. 391). Il maggiore affidamento sull'approvvigionamento esterno, a sua volta, fu il fattore che permise più di ogni altro alla Toyota Motor Corporation di fabbricare 3,22 milioni di autoveicoli nel 1981 con soli 48000 operai, mentre la General Motors ebbe bisogno di

758000 operai per la produzione di 4,62 milioni di veicoli (Aoki, 1984, p. 27).

In secondo luogo, le reti di subappalto giapponesi sono strumenti di cooperazione verticale e orizzontale tra le imprese molto più stabili ed efficaci delle reti di subappalto presenti negli Stati Uniti e in Europa occidentale, dove i subappaltatori devono rinegoziare con una frequenza maggiore, e sotto maggiori pressioni concorrenziali provenienti dagli altri subappaltatori; di conseguenza, la cooperazione tra le diverse giurisdizioni organizzative delle imprese integrate nella rete di subappalto, tesa al conseguimento di un obiettivo comune come l'alta qualità o il basso prezzo del prodotto finale della catena di subappalto, è più problematica che in Giappone. Idealizzata come una relazione «familiare» tra «società madri» e «subappaltatori figli», nel sistema giapponese la cooperazione tra piccole e grandi aziende è talmente stretta che «la rigida distinzione tra aziende diviene estremamente confusa, [poiché] troviamo alcune imprese fornitrici ubicate all'interno dello stabilimento della società madre; […] l'impresa più piccola è diretta da ex dipendenti di quella più grande; o la gran parte dei macchinari della piccola azienda proviene di seconda mano dai suoi principali acquirenti». Questi accordi di cooperazione tra società madri e subappaltatori sono rafforzati da accordi di cooperazione tra le stesse società madri sotto forma di accordi commerciali semipermanenti e di partecipazioni azionarie intergruppi. La cooperazione orizzontale al vertice agevola l'approvvigionamento degli input e la destinazione degli output all'interno di ciascuna rete di subappalto; impedisce scalate indesiderate; e consente al management di concentrarsi sui risultati di lungo termine invece che sulla redditività di breve termine. «Questa prospettiva di più lungo periodo è una caratteristica delle imprese giapponesi ed è fortemente agevolata dall'esistenza di banche capofila all'interno dei gruppi affiliati che assicurano l'accesso ai prestiti anche in periodi in cui il credito bancario è limitato» (Eccleston, 1989, pp. 31-34; vedi anche Smitka, 1991).

Gli accordi di cooperazione di lungo termine tra grandi, medie e piccole imprese sono stati ulteriormente estesi dalle attività di potenti società commerciali, le *sogo shosha*. Ampliando gli sbocchi per la crescente produzione di industrie a ciclo continuo, come quella dell'acciaio, dei prodotti chimici e petrolchimici e delle fibre sintetiche, le *sogo shosha* hanno costruito proprie reti di piccole e medie imprese, a cui forniscono materiali per la lavorazione, assicurano la distribuzione a valle, ed estendono l'assistenza finanziaria, manageriale e di commercializzazione. Al pari delle reti a monte controllate dai grandi produttori industriali, queste reti a valle combinano il potere di mercato e finanziario di una grande impresa con la flessibilità, le conoscenze specifiche e i più bassi salari delle piccole e medie imprese (Yoshino e Lifson, 1986, p. 29).

In terzo luogo, e in stretto rapporto con quanto appena detto, il sistema giapponese di subappalto su più livelli ha dotato le grandi imprese giapponesi di superiori capacità nello sfruttare, e riprodurre, differenze salariali e di altro genere nei compensi dell'attività di differenti segmenti e strati della forza-lavoro. Da questo punto di vista, il sistema giapponese di subappalto su più livelli non è altro che un aspetto di una più generale strategia manageriale di cooperazione tra le imprese che mira a minimizzare la concorrenza tra piccole e grandi imprese sul mercato del lavoro. Un altro aspetto strettamente associato è stata la prassi di discriminazione nei confronti delle donne nei livelli superiori del sistema di subappalto, una prassi che contribuisce a riprodurre un'ampia riserva di lavoratrici disponibili a essere supersfruttate nei livelli inferiori del sistema. Naturalmente questa prassi è diffusissima anche nell'America del Nord e in Europa occidentale. Ma in nessun altro paese il subappalto, il ritegno nel sottrarre dipendenti ad altre imprese, e la discriminazione contro le donne sono stati perseguiti con altrettanta coerenza e sistematicità come in Giappone. Secondo Richard Hill (1989, p. 466), è pressoché una regola che «quanto più ci si trova in alto nella catena del valore aggiunto, e quanto più grande è l'azienda, tanto maggiori sono i profitti imprenditoriali, tanto più privilegiate sono le condizioni di lavoro e quelle retributive e tanto più alta è la prevalenza di maschi nella forza-lavoro».

Infine, ed è questo l'aspetto più rilevante per i nostri scopi, il sistema giapponese di subappalto su più

livelli si è sviluppato internamente e si è esteso transnazionalmente in uno stretto rapporto simbiotico con l'offerta di lavoro abbondante ed estremamente competitiva della regione del Sud e del Sudest asiatico. È difficile credere che, senza questo rapporto, l'accumulazione di capitale in Giappone avrebbe potuto procedere con la velocità sperimentata a partire dagli anni sessanta senza minare e infine distruggere gli accordi cooperativi tra le imprese, su cui riposano la vitalità interna e la competitività mondiale del sistema giapponese di subappalto su più livelli. Inevitabilmente, il reinvestimento di una crescente massa di profitti nell'espansione del commercio e della produzione all'interno dell'economia nazionale giapponese avrebbe spinto singole imprese o famiglie di imprese (le *keiretsu*) a invadere reciprocamente reti e nicchie di mercato nel tentativo di contrastare le pressioni verso la diminuzione dei prezzi di vendita e/o verso l'aumento dei prezzi di acquisto. Questa reciproca invasione, a sua volta, avrebbe dissolto la fratellanza cooperante delle imprese giapponesi in un insieme caotico di fazioni profondamente rivali.

Una tendenza di questo genere è sembrata emergere alla metà degli anni sessanta sotto forma di una recrudescenza di quella che è comunemente chiamata «concorrenza eccessiva»: curiosamente, la stessa espressione che era popolare nei circoli imprenditoriali americani all'inizio del secolo (Veblen, 1970, p. 180). Questa recrudescenza era associata a una crescente scarsità di terra e lavoro, i cui prezzi – e in particolare i salari dei giovani lavoratori di fabbrica – cominciarono a crescere sia in termini assoluti sia rispetto ai prezzi di vendita dei gruppi industriali impegnati nella concorrenza. Inizialmente, il declino dei margini di profitto fu più che compensato da enormi e crescenti aumenti della produttività. Alla fine degli anni sessanta, tuttavia, gli aumenti della produttività cessarono di essere sufficientemente grandi da compensare la tendenza alla caduta del saggio di profitto (Ozawa, 1979, pp. 66-67).

Eppure, la crisi di redditività che seguì all'intensificazione delle pressioni concorrenziali non spezzò gli accordi cooperativi su cui era basato il sistema di subappalto su più livelli. Né pose termine all'espansione economica giapponese. Al contrario, i sistemi di subappalto su più livelli continuarono ad aumentare dimensioni e portata, riversandosi in particolari localizzazioni nell'Asia orientale. Questa tracimazione contribuì in modo decisivo al decollo del miracolo economico *regionale*. Ma contribuì in modo ancor più decisivo alla tendenza propria del sistema giapponese di subappalto su più livelli, non solo a superare la crisi di sovraccumulazione, ma a rafforzare la propria competitività nell'economia-mondo nel suo insieme mediante l'incorporazione nelle proprie reti del lavoro e delle risorse imprenditoriali della regione circostante (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993, pp. 55 sgg.).

Gli investimenti esteri diretti giapponesi cumulati cominciarono a crescere rapidamente a partire dalla metà degli anni sessanta. Ma dopo il 1967, e soprattutto dopo la rivalutazione dello yen nel 1971, la crescita divenne davvero esplosiva (vedi fig. 22). Ciò fu dovuto principalmente all'espansione oltre confine del sistema di subappalto su più livelli, volta a recuperare i vantaggi di costo perduti per effetto del restringimento dei mercati del lavoro in Giappone e della rivalutazione dello yen. Si trattò, in sostanza, di un massiccio espianto delle attività a più basso valore aggiunto dell'apparato produttivo giapponese. L'espianto riguardò principalmente le industrie ad alta intensità di lavoro come l'industria tessile, quella dei prodotti metallici, e l'industria dei macchinari elettrici; fu intrapreso sia dalle grandi che dalle piccole imprese; e fu diretto in prevalenza verso l'Asia e, all'interno dell'Asia, verso le «Quattro tigri» emergenti (Yoshihara, 1978, p. 18; Woronoff, 1984, pp. 56-58; Ozawa, 1985, pp. 166-167; Steven, 1990, tav. m. 3).

Le grandi case madri manifatturiere furono seguite all'estero perlomeno da alcuni dei membri delle loro «famiglie» di subappalto. Ma il ruolo più decisivo in tal senso fu svolto dalle *sogo shosha*, che anticiparono parte dei fondi necessari, costituirono *joint ventures* con partner locali, assunsero la funzione di agenti nell'importazione di materie prime e di macchinari e nell'esportazione dei prodotti finali; e si assicurarono di solito un ruolo durevole nella *joint venture* acquisendo una piccola quota di capitale (Woronoff, 1984, pp. 56-58). Complessivamente, l'espansione all'estero delle imprese

giapponesi non avvenne attraverso acquisizioni di partecipazioni di maggioranza nella stessa misura in cui accadeva nel caso delle imprese statunitensi o di quelle dell'Europa occidentale. Nel 1971, dunque, partecipazioni di minoranza e *joint ventures* ammontavano all'80 per cento delle consociate manifatturiere estere delle aziende giapponesi, rispetto al 47 per cento per le aziende francesi, al 35 per cento per quelle italiane, a circa il 30 per cento per quelle belghe e tedesche, e a circa il 20 per cento per quelle statunitensi, del Regno Unito, olandesi, svedesi e svizzere (Franko, 1976, p. 121).

L'espansione all'estero delle reti commerciali e di produzione giapponesi, in altri termini, è grandemente sottostimata dai dati sugli investimenti esteri diretti, poiché le imprese giapponesi investirono di gran lunga meno capitali delle imprese statunitensi o di quelle dell'Europa occidentale nell'acquisizione o nella costituzione di impianti all'estero. Eppure, fu proprio la natura «informale» e «flessibile» dell'espansione del capitale giapponese nella circostante regione a basso reddito ad aumentarne la competitività su scala mondiale in un'epoca di generalizzata inflazione mondiale da costi. I vantaggi concorrenziali caratteristici di queste strategie e di queste strutture di accumulazione del capitale furono offuscati, durante la prima metà degli anni settanta, dall'intensificazione degli investimenti esteri diretti americani e dei paesi dell'Europa occidentale. La quota giapponese degli investimenti esteri diretti provenienti dalle cosiddette economie di mercato sviluppate, dopo essere balzata da meno del 3 per cento nel 1970-71 a più dell'8 per cento nel 1973-74, cadde a meno del 6 per cento nel 1979-80 (calcolato dall'United Nations Center on Transnational Corporations, 1983). Inoltre, l'aumento dei prezzi e la crescente incertezza degli approvvigionamenti di petrolio e di altre materie prime fece della sicurezza di queste forniture la massima priorità dell'espansione oltreoceano delle imprese giapponesi. A questo scopo il capitale giapponese puntò su più fonti per compensare i deboli rapporti con i paesi produttori. Questa strategia permise al Giappone di resistere alla crisi petrolifera. Ma su questo terreno gli svantaggi concorrenziali della più blanda integrazione verticale delle imprese giapponesi erano maggiori dei vantaggi (Hill e Johns, 1985, pp. 377-378; Bunker e Hearn, 1993).

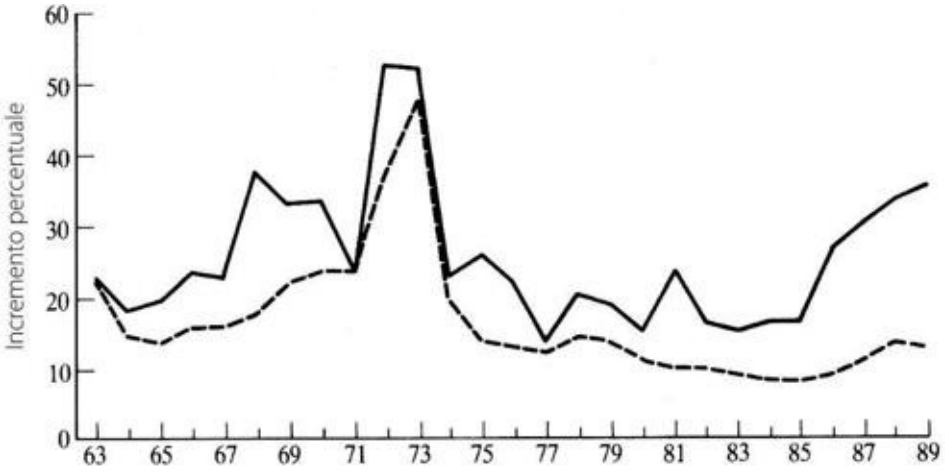
In queste circostanze, le particolarità organizzative e ubicative degli investimenti esteri diretti giapponesi sembravano essere – e in larga misura, di fatto, erano – un'«arma dei deboli» più che la fonte di un netto vantaggio concorrenziale. Non a caso, nel delineare le principali caratteristiche di quello che ha definito «modello giapponese del multinazionalismo», Terutomo Ozawa (1979, pp. 225-229) ha sottolineato come la maggioranza dei produttori industriali giapponesi che investivano all'estero fossero «immaturi» in base agli standard europei; come l'espansione verso l'esterno da parte delle imprese giapponesi fosse la conseguenza di una necessità più che di una scelta, cioè la conseguenza di una lotta per sfuggire alla trappola dell'industrializzazione rapida all'interno di un angusto spazio economico nazionale; e come la propensione delle multinazionali giapponesi a giungere a compromessi con le richieste dei paesi ospitanti (come quella di accettare partecipazioni di minoranza) fosse dovuta in parte a una debole posizione contrattuale, sia rispetto ai governi ospitanti che rispetto ai rivali dell'America del Nord e dell'Europa occidentale.

Eppure, negli anni ottanta queste «armi dei deboli» si rivelarono la fonte di un decisivo vantaggio concorrenziale nella lotta in corso per il controllo sulle risorse e sui mercati del mondo. L'ascesa del Giappone nella gerarchia del valore aggiunto e in quella dei capitali eccedenti dell'economia-mondo capitalistica continuò inesorabile. Ma anche la quota giapponese degli investimenti esteri diretti – che sottovaluta considerevolmente l'espansione transnazionale delle reti imprenditoriali giapponesi – aumentò di più del triplo tra il 1979-80 e il 1987-88 (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993, p. 62). Nel 1989, questa straordinaria espansione culminò nell'ascesa del Giappone al vertice della graduatoria internazionale degli investitori esteri diretti in termini di flussi di investimento (44,1 miliardi di dollari), con un netto margine di vantaggio sugli Stati Uniti (31,7 miliardi di dollari) (Ozawa, 1993, p. 130). Come è stato osservato in precedenza, alla fine degli anni ottanta i destinatari di questa prima tornata dell'espansione industriale esterna giapponese – le «Quattro tigri» – sono divenuti essi stessi, come

gruppo, i principali investitori esteri diretti nei paesi dell'ASEAN. Man mano che l'aumento dei salari minò i vantaggi concorrenziali delle «Quattro tigri» nei settori a più basso valore aggiunto della produzione industriale, le imprese di questi stati si unirono alle imprese giapponesi nello sfruttamento delle risorse ancora abbondanti di lavoro a basso costo di un gruppo di paesi vicini più poveri e più popolosi, in gran parte membri dell' ASEAN. La conseguenza fu una seconda tornata di espansione industriale regionale verso l'esterno, attraverso la quale fu incorporata una più ampia massa di lavoro a basso costo. Questa riproduzione allargata di lavoro a basso costo rafforzò la vitalità dell'arcipelago capitalistico dell'Asia orientale. Ma ebbe anche l'effetto di minare la competitività delle risorse di lavoro su cui era basata. Non appena ciò avvenne, ebbe inizio una terza tornata. Le imprese dei destinatari della seconda tornata dell'espansione industriale regionale (in particolare la Tailandia) si unirono alle imprese giapponesi e a quelle delle «Quattro tigri» nel trapiantare le attività a più alta intensità di lavoro in paesi ancora più poveri e più popolosi (in particolare Cina e Vietnam), che dispongono ancora di ampie e competitive riserve di lavoro a basso costo (Ozawa, 1993, pp. 142-143).

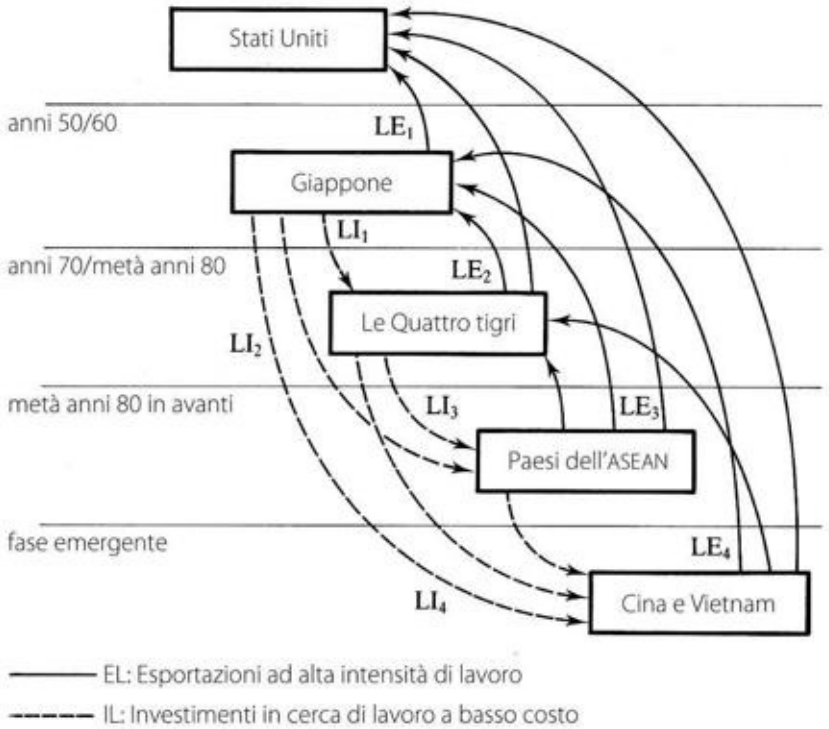
Ozawa riassume per mezzo di un diagramma questo fenomeno «a valanga» di tornate concatenate di flussi di investimenti in cerca di lavoro a basso costo nella regione dell'Est e del Sudest asiatico (diagramma riprodotto nella figura 23 con alcuni cambiamenti terminologici). Riformulato nella prospettiva storico-mondiale adottata in questo studio, lo spazio-di-flussi tracciato nella figura 23 può essere considerato costitutivo di un regime di accumulazione emergente. Al pari di tutti i regimi di accumulazione emergenti che infine generarono una nuova espansione materiale dell'economia-mondo capitalistica, quest'ultimo regime emergente è un prodotto del regime precedente.

Come afferma Ozawa (1993, pp. 130-131), lo spazio estremo-orientale per gli investimenti in cerca di lavoro a basso costo e di esportazioni a intensità di lavoro ebbe origine nel «"magnanimo" regime commerciale della *pax americana* del primo dopoguerra». Fu questo regime «magnanimo» che rese possibile «la trasformazione strutturale e l'avanzamento fenomenale dell'economia giapponese a partire dalla fine della Seconda guerra mondiale». E fu questo fenomenale avanzamento dell'economia giapponese che divenne l'elemento principale dell'espansione industriale e dell'integrazione economica dell'intera regione dell'Asia orientale.



Fonte: Arrighi, Ikeda e Irwan (1993, 58)
Note: linea continua: valore in dollari; linea tratteggiata: numero di casi

22. Saggio di incremento degli investimentiesteri diretti giapponesi accumulati



Fonte: Ozawa (1993, p. 143)

23. Lo spazio-di-flussi dell'Asia orientale nella seconda metà del XX secolo

La perdurante dipendenza dell'arcipelago capitalistico dell'est asiatico dal vecchio regime statunitense è indicata, nella figura 23, dai flussi «ascendenti» delle esportazioni a intensità di lavoro che legano le zone delle successive tornate di espansione industriale regionale ai mercati del centro organico e al mercato statunitense in particolare. L'ascesa del Giappone nella gerarchia del valore aggiunto dell'economia-mondo capitalistica ha trasformato lo stesso Giappone in un importante mercato centrale per i prodotti dell'espansione industriale regionale. E l'ascesa meno marcata delle «Quattro tigri» ne ha fatto uno sbocco remunerativo, sebbene meno significativo. Nondimeno, l'intero processo di espansione industriale regionale e la prosperità delle sue «isole» capitalistiche continuano a essere basati sull'accesso al potere d'acquisto dei ricchi mercati del «vecchio» centro. Il modello istituito dall'espansione dell'economia «nazionale» giapponese negli anni cinquanta e sessanta è stato riprodotto negli anni settanta e ottanta su scala (regionale) allargata. E la principale caratteristica strutturale del regime emergente rimane l'approvvigionamento dei mercati ricchi con prodotti che incorporano lavoro a basso costo dei paesi poveri.

Eppure, questa stessa caratteristica strutturale costituisce una negazione del vecchio regime, nei cui interstizi il regime emergente si è formato e sulle cui inefficienze ha prosperato. Questo aspetto del regime emergente è mostrato nella figura 23 dai flussi «discendenti» di investimenti in cerca di lavoro a basso costo che uniscono le zone di ciascuna tornata di espansione industriale regionale alle zone delle tornate successive. Naturalmente, gli investimenti in cerca di lavoro a basso costo provenienti dai paesi più ricchi e diretti verso quelli più poveri non sono affatto una novità: anzi, costituiscono una componente caratteristica degli investimenti esteri diretti statunitensi e dell'Europa occidentale, in particolare a partire dalla crisi spia del regime statunitense. Nondimeno, l'«informalità» e la «flessibilità» del sistema giapponese di subappalto su più livelli, assieme all'abbondanza di lavoro parsimonioso e industrioso nella regione dell'Asia orientale, diedero ai capitali giapponesi e a quelli dell'est asiatico uno specifico vantaggio nell'intensificazione della corsa globale verso la riduzione dei costi del lavoro. È proprio in questo senso che l'emergente regime di accumulazione dell'Asia orientale costituisce una negazione del vecchio regime statunitense.

Il regime statunitense divenne infatti dominante mediante l'ampliamento del «modello di consumo» della forza-lavoro statunitense e l'internalizzazione del potere d'acquisto mondiale nei domini organizzativi degli organismi governativi e imprenditoriali americani. Esso promosse un'espansione commerciale mondiale attraverso la redistribuzione di questo potere d'acquisto a un gruppo ristretto di stati alleati e satelliti e attraverso l'adozione da parte di questi stessi stati del modello di consumo americano; sostenne quest'espansione mediante un'accelerazione del trasferimento di prodotti primari (e in particolare di petrolio) dai paesi del Terzo a quelli del Primo mondo a opera delle grandi imprese multinazionali. E raggiunse i suoi limiti con l'enorme inflazione dei costi di protezione e di produzione della fine degli anni sessanta e dei primi anni settanta.

Fu questo che portò all'ascesa dell'arcipelago capitalistico dell'Asia orientale e alla proliferazione dei flussi di investimenti in cerca di lavoro a basso costo che legano l'«isola» principale dell'arcipelago alle «isole» minori, e tutte le «isole» alle masse lavorative «sommerse» dell'intera regione. Queste masse erano, e per la maggior parte rimangono, escluse dall'esorbitante modello di consumo del regime statunitense: un modello che divenne insostenibile non appena venne esteso al 10-15 per cento della forza-lavoro mondiale. La parsimonia e l'industriosità di queste masse lavorative costituiscono il principale fattore dell'emergente regime di accumulazione dell'Asia orientale. Laddove il regime statunitense si impose attraverso una fondamentale inflazione dei costi di riproduzione, il regime dell'Asia orientale è emerso grazie a una fondamentale deflazione di questi stessi costi.

Sotto il regime statunitense, i costi di protezione hanno costituito una componente rilevante dei costi di riproduzione. Risiede qui un altro punto di forza del regime dell'Asia orientale. Abbiamo sostenuto che, storicamente, la mobilità ascendente dell'economia giapponese nella gerarchia del valore aggiunto dell'economia-mondo capitalistica è stata basata su un rapporto di scambio politico che ha permesso alla classe capitalistica giapponese di esternalizzare i costi di protezione e di specializzarsi nella ricerca del profitto, rifornendo il «welfare-warfare state» americano di prodotti industriali a basso prezzo. Le condizioni alle quali gli Stati Uniti hanno permesso al Giappone di esternalizzare i costi di protezione interni e di avere un accesso privilegiato al potere d'acquisto statunitense rimasero «magnanime» solo fin quando durò la guerra degli Stati Uniti con l'Asia. Non appena gli Stati Uniti decisero di disimpegnarsi dal Vietnam e di tentare un riavvicinamento con la Cina, il «prezzo» di offerta della protezione statunitense al Giappone prese ad aumentare sempre più rapidamente.

Per gran parte dell'era reaganiana, nel complesso, il Giappone accondiscese alle richieste degli Stati Uniti. Durante la seconda guerra fredda, all'inizio e verso la metà degli anni ottanta, impiegò pertanto enormi capitali per finanziare i disavanzi nei conti con l'estero e gli squilibri fiscali interni degli USA. Destinò inoltre gran parte dei suoi crescenti aiuti bilaterali a paesi – come Turchia, Pakistan, Sudan ed Egitto – considerati importanti per le esigenze strategiche degli Stati Uniti. Allo stesso tempo, il

Giappone non fece nulla per rovesciare il dominio statunitense nell'alta finanza. Quando la concorrenza americana per i fondi mutuabili sui mercati finanziari mondiali causò il quasi fallimento di diversi paesi latino-americani, nel gestire la risultante crisi del debito le banche giapponesi, secondo B. Stalling (1990, p. 19), seguirono le direttive statunitensi «ancor più scrupolosamente delle stesse banche americane». E quando il governo statunitense decise di rafforzare il ruolo del FMI e della Banca mondiale nella soluzione della crisi, il Giappone acconsentì prontamente ad aumentare i propri contributi a queste organizzazioni secondo modalità che non ne alteravano significativamente la struttura di votazione (Helleiner, 1992, pp. 425 e 432-434).

La remissività del Giappone di fronte alle richieste degli Stati Uniti è pienamente comprensibile alla luce della sua perdurante fondamentale dipendenza non tanto dalla protezione militare americana – i cui limiti erano stati messi a nudo in Vietnam – quanto dal mercato statunitense e dagli altri mercati centrali per la redditività delle sue imprese. Se il vecchio regime fosse crollato a causa del mancato sostegno finanziario giapponese, le imprese giapponesi sarebbero state le prime a soffrirne. Questi timori furono palesati da Suzuki Yoshio, funzionario della Banca del Giappone, in un articolo pubblicato alla vigilia del *crash* del 1987. I sentimenti espressi ricordano sotto molti aspetti le esortazioni internazionaliste di Norman Davis alla vigilia del crollo del 1929 (vedi cap. 4).

> La storia ci insegna che ogniqualvolta una nazione emersa di recente e ricca di risorse rifiuta di aprire i suoi mercati agli altri paesi, o non riesce a convogliare le proprie risorse finanziarie verso lo sviluppo dell'economia mondiale, il risultato è un conflitto crescente tra il vecchio ordine e il nuovo. In passato questi conflitti hanno generato guerre e la divisione dell'economia mondiale in blocchi protezionistici. Sia l'odierna intensificazione delle frizioni economiche internazionali che il crescente protezionismo negli Stati Uniti stanno a indicarci che il mondo si trova ancora una volta di fronte a una crisi del genere (citato in Johnson, 1988, p. 90).

Il timore di far esplodere una crisi di proporzioni epocali, tuttavia, agì nel senso di assicurare il sostegno giapponese al regime statunitense, ma solo fino a un certo punto. Come è stato anticipato nell'Introduzione, nel 1987, prima e dopo il crollo dell'ottobre, le immense perdite inflitte ai capitali giapponesi dalla forte svalutazione del dollaro americano portarono a un'inversione del flusso degli investimenti giapponesi negli Stati Uniti. Nel 1988 quest'inversione fu seguita da una disputa sempre più astiosa tra americani e giapponesi sulla questione del debito del Terzo mondo. Cosa ancora più importante, nel 1989 il nuovo governatore della Banca del Giappone, Yashushi Mieno, rovesciò le politiche monetarie espansive seguite a partire dal 1985, rafforzando così la tendenza del capitale giapponese ad allontanarsi dagli Stati Uniti; e questo sia direttamente, aumentando i tassi di interesse in Giappone, sia indirettamente, facendo scoppiare la bolla finanziaria giapponese e costringendo così le istituzioni finanziarie nipponiche a rientrare nei limiti stabiliti dagli obblighi di riserva loro imposti. L'anno seguente il Giappone tenne testa con successo all'iniziale opposizione degli Stati Uniti a che la sua quota di partecipazione al voto nel FMI raggiungesse il secondo posto. E mentre nei primi anni ottanta aveva ceduto alle pressioni statunitensi perché indirizzasse i propri aiuti bilaterali verso paesi ritenuti importanti per le esigenze strategiche degli Stati Uniti, nel 1991 assunse pubblicamente una ferma posizione contro le svalutazioni strategiche del debito invocate dagli americani per paesi come Polonia ed Egitto (Helleiner, 1992, pp. 435-437).

La risposta americana alle critiche giapponesi fu un rifiuto sdegnato, seguito da richieste sempre più stravaganti perché il Giappone offrisse il denaro necessario a porre rimedio al disordine globale lasciato in eredità dalla *belle époque* dell'era reaganiana. Se con Reagan il sostegno del capitale giapponese agli obiettivi di potere del governo americano era stato cercato attraverso l'assunzione di prestiti e l'alienazione dei patrimoni e dei redditi futuri degli Stati Uniti, con Bush esso fu cercato attraverso la richiesta di vere e proprie donazioni (veri «pagamenti di protezione»), come avvenne durante e dopo la guerra del Golfo. Allo stesso tempo, non più paga delle restrizioni «volontarie» giapponesi alle esportazioni verso gli Stati Uniti – e in vistosa contraddizione con la dottrina liberoscambista del *laissez*

faire che predicava al resto del mondo – l'amministrazione Bush iniziò a sollecitare Tokyo perché intervenisse a ridurre il proprio attivo commerciale con gli Stati Uniti.

Tuttavia, anche durante il regime del filoamericano LPD, il Giappone trovò sempre meno motivi per accondiscendere agli ordini di Washington. E persino quando ciò avvenne, dopo il 1987 la sostanza delle relazioni tra Giappone e Stati Uniti fu un progressivo riorientamento degli investimenti giapponesi dagli Stati Uniti verso l'Asia. Dopo aver subito considerevoli perdite negli Stati Uniti, i capitali giapponesi scoprirono infine che i maggiori profitti non sarebbero venuti da un vano tentativo di acquisire il controllo della tecnologia e della cultura americana o dal finanziamento del sempre più irresponsabile keynesismo militare degli Stati Uniti. Potevano invece essere realizzati perseguendo più a fondo e più estesamente lo sfruttamento delle risorse lavorative asiatiche. La rivalutazione dello yen rispetto al dollaro, imposta al Giappone alla riunione del 1985 del Gruppo dei Sette al Plaza, aveva inflitto pesanti perdite ai capitali giapponesi investiti in dollari. Ma ebbe anche l'effetto non voluto di accrescere la capacità del capitale giapponese di piantare più in profondità e più estesamente le proprie radici nell'Asia orientale e sudorientale. Come mostrano le figure 22 e 23, fu dopo il 1985 che gli investimenti esteri diretti giapponesi registrarono una nuova accelerazione ed ebbe inizio la seconda tornata dell'espansione industriale regionale.

Quanto più si mossero in questa direzione, tanto più i capitali giapponesi si liberarono dalla dipendenza nei confronti della protezione e del potere d'acquisto degli Stati Uniti. Come è stato osservato in precedenza, il mercato dell'Asia orientale divenne la zona di espansione più dinamica in un'economia-mondo complessivamente stagnante e sempre più depressa. Ancor più importante, le due nuove tornate di espansione industriale regionale generate dal riorientamento verso l'Asia dell'espansione transnazionale del capitale giapponese hanno legato i vecchi nemici dell'epoca della guerra fredda in una vasta e densa rete commerciale di reciproca interdipendenza. La conseguenza di tutto questo è stata una brusca diminuzione dei costi di protezione nella regione, e un corrispondente aumento dei vantaggi competitivi dell'Asia orientale come nuovo laboratorio del mondo.

È ancora troppo presto per dire quale sarà l'esito finale di questo processo di emancipazione dell'emergente regime di accumulazione dell'Asia orientale dal vecchio regime (statunitense). Il ritiro del sostegno finanziario giapponese alla spesa in disavanzo da parte degli Stati Uniti ha accentuato la tendenza della crisi di sovraccumulazione degli anni settanta a trasformarsi in una crisi di sovrapproduzione. Negli anni settanta, i profitti furono spinti verso il basso soprattutto dalla crescente massa di capitali che cercava un reinvestimento nel commercio e nella produzione. Negli anni ottanta, essi sono stati ridotti principalmente da tagli su scala mondiale delle spese dei governi e delle imprese. Questi tagli rendono un numero e una varietà crescenti di impianti produttivi e commerciali esuberanti rispetto al potere d'acquisto in circolazione, e in tal modo provocano nuove tornate di tagli alle spese in una spirale «senza fine». Nel 1993 questa spirale verso il basso sembrava aver afferrato anche il Giappone. Sono stati tuttavia pochi, finora, gli indizi di una escalation dei conflitti tra le grandi potenze o di una divisione dell'economia-mondo in blocchi protezionistici, come Suzuki Yoshio ipotizzava alla vigilia del crollo del 1987.

A partire dal 1987 le guerre calde si sono in realtà moltiplicate. Ma ciò è avvenuto soprattutto nella forma di contese locali innescate da crescenti scarsità materiali o monetarie. Questa escalation della violenza ha teso inoltre a unire militarmente gli stati capitalistici dominanti in azioni punitive o di polizia congiunte, invece di dividerli in blocchi antagonistici. Quanto ai sentimenti protezionistici, la loro comparsa, sia negli Stati Uniti che in Europa occidentale, è stata significativamente inefficace contro la marcia dei governi verso l'ulteriore liberalizzazione del loro commercio estero, come è testimoniato dalla ratifica del NAFTA (North American Free Trade Agreement) da parte del Congresso americano e dalla conclusione, coronata da successo, dell'Uruguay Round dei negoziati commerciali del GATT.

La ragione principale per la quale lo scenario ipotizzato da Suzuki Yoshio non si è materializzato, e con tutta probabilità non si materializzerà in futuro, sta nel fatto che le lezioni della storia alle quali egli fa riferimento sono quelle della transizione dal regime di accumulazione inglese a quello statunitense, cioè da un regime basato principalmente sull'apertura del mercato interno della nazione ricca di risorse (il Regno Unito) a un regime basato principalmente sul convogliamento delle risorse finanziarie della nazione emersa di recente e ricca di risorse (gli Stati Uniti) verso la promozione di un gruppo ristretto di economie nazionali. Oggi, tuttavia, a essere sostituito è lo stesso regime statunitense, e il rapporto tra la nazione emersa di recente e ricca di risorse (il Giappone) e la nazione dominante del vecchio ordine (gli Stati Uniti) è radicalmente diverso da quello che intercorreva tra Stati Uniti e Regno Unito nella prima metà del XX secolo. Fred Bergsten si è così chiesto (1987, p. 771): «È possibile che la maggiore nazione debitrice del mondo rimanga la potenza mondiale dominante? È possibile che una piccola nazione insulare, al momento militarmente insignificante, e assai lontana dai centri di potere tradizionali, si assuma almeno parte della leadership globale necessaria?».

Questi due interrogativi mostrano la peculiare configurazione del potere mondiale emersa al termine del ciclo sistemico di accumulazione statunitense. Da un lato, gli Stati Uniti conservano un quasi-monopolio dell'uso legittimo della violenza su scala mondiale – un quasi-monopolio consolidatosi a partire dal 1987 con il crollo dell'Unione Sovietica. Ma il loro indebitamento finanziario è tale che la possibilità di conservare questo monopolio dipende dal consenso degli organismi che controllano la liquidità mondiale. Dall'altro lato, il Giappone e le «isole» minori dell'arcipelago capitalistico dell'Asia orientale hanno conquistato un quasi-monopolio della liquidità mondiale, anch'esso consolidatosi a partire dal 1987 con il declino del potere finanziario della Germania occidentale dopo l'assorbimento di quella orientale. Ma la loro incapacità di difendersi militarmente è tale che essi possono continuare a esercitare quel quasi-monopolio solo con il consenso degli organismi che controllano l'uso legittimo della violenza su scala mondiale.

Questa peculiare configurazione del potere mondiale sembra essere particolarmente adatta alla formazione di un'altra di quelle «memorabili alleanze» tra il potere delle armi e il potere del denaro che, a partire dalla seconda metà del XV secolo, hanno fatto progredire nello spazio e nel tempo l'economia-mondo capitalistica. Tutte queste memorabili alleanze, a eccezione della prima – quella tra genovesi e iberici –, furono alleanze tra gruppi governativi e imprenditoriali appartenenti allo stesso stato: le Province Unite, il Regno Unito e gli Stati Uniti. Come è stato osservato in precedenza, il rapporto di scambio politico che durante tutto il ciclo sistemico di accumulazione statunitense ha unito la ricerca del profitto da parte del Giappone agli obiettivi di potere degli Stati Uniti è stato simile al rapporto tra genovesi e iberici del XVI secolo. E ora che il regime statunitense si sta approssimando alla sua crisi terminale (ammesso che non la stia già vivendo), che cosa potrebbe impedire che questo rapporto venga rinnovato per promuovere e organizzare una nuova espansione materiale dell'economia-mondo capitalistica?

La risposta a questa domanda dipende dall'importanza che attribuiamo al fatto che, come osserva Bergsten, il Giappone è «assai lontano dai centri di potere tradizionali». È questa, in effetti, un'ulteriore fondamentale differenza tra l'attuale configurazione del potere mondiale e quelle caratteristiche delle precedenti transizioni; non solo della transizione dal regime britannico a quello statunitense ma anche di quelle dal regime genovese a quello olandese e dal regime olandese a quello britannico. Per la prima volta dalle origini dell'economia-mondo capitalistica, sembra che il potere del denaro stia sfuggendo, o che sia sfuggito, dalle mani dell'Occidente.

Certo, il Giappone è da lungo tempo un «membro onorario» dell'Occidente. Ma questa appartenenza onoraria è sempre stata condizionata a un ruolo subordinato rispetto agli obiettivi di potere degli stati «realmente» occidentali. Come osserva Cumings, all'inizio del XX secolo il Giappone era un *Wunderkind* per gli inglesi, ma un «pericolo giallo» per i tedeschi; negli anni trenta era un *Wunderkind*

per i tedeschi e gli italiani, ma un mostro industriale per gli inglesi; e nell'America degli anni ottanta divenne un *Wunderkind* per coloro che difendevano posizioni internazionaliste, ma un mostro per i sostenitori del protezionismo. Nel complesso, gli occidentali hanno sì invitato il Giappone a farsi strada, ma non tanto da minacciarli, «perché a quel punto ci si trasforma da miracolo in pericolo» (Cumings, 1993, p. 32).

Di nuovo, nell'attuale configurazione del potere, vi è il fatto che il Giappone ha fatto talmente tanta strada – specializzandosi nella ricerca del profitto nella regione dell'Asia orientale e lasciando che gli Stati Uniti si specializzassero nella ricerca del potere mondiale (in collaborazione e in concorrenza con altri stati a cui è "capitato" di trovarsi tra i vincitori della Seconda guerra mondiale) – da impadronirsi di una delle due più importanti componenti delle fortune dell'Occidente nel corso dei cinquecento anni precedenti: il controllo sui capitali eccedenti. E questo perché ciascuno dei successivi cicli sistemici di accumulazione che hanno fatto la ricchezza dell'Occidente è stato basato sulla formazione di un blocco territorial-capitalistico composto da organizzazioni governative e imprenditoriali sempre più potenti, e più capace del suo predecessore di ampliare o approfondire la portata spaziale e funzionale dell'economia-mondo capitalistica. La situazione odierna sembra indicare che questo processo evolutivo abbia raggiunto, o stia per raggiungere, i propri limiti.

Da un lato, le capacità belliche e di formazione dello stato dei centri di potere tradizionali dell'Occidente capitalistico sono arrivate a un punto in cui un loro ulteriore aumento è possibile solo attraverso la formazione di un impero mondiale davvero globale. Con il crollo dell'Unione Sovietica, e con la rivitalizzazione dei Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite come «monopolista» globale dell'uso legittimo della violenza in risposta a un crescente caos sistemico, è possibile che nel prossimo mezzo secolo circa tale impero mondiale venga davvero realizzato. Quale sarà la sua reale funzione – salvare il pianeta dall'autodistruzione ecologica; tenere a bada i poveri del mondo; creare le condizioni per un uso più equo delle risorse planetarie – è una domanda alla quale questo lavoro non può dare alcuna risposta significativa. Ma in ogni caso, la realizzazione di questo impero mondiale richiede il controllo sulle fonti più produttive dei capitali eccedenti mondiali, fonti ora situate nell'Asia orientale.

D'altro canto non è affatto chiaro con quali strumenti i centri di potere tradizionali dell'Occidente potrebbero acquisire e conservare questo controllo. Essi possono, naturalmente, tentare di ristabilire il proprio controllo sui capitali eccedenti seguendo il sentiero di sviluppo del capitalismo dell'Asia orientale. Ed è quanto stanno cercando di fare, sia accrescendo i propri investimenti in Asia orientale, sia incorporando più a fondo e più estesamente le riserve di lavoro a basso costo più vicine, come gli Stati Uniti e il Canada con il NAFTA. Nondimeno, questi tentativi intensificano ulteriormente la lotta intercapitalistica globale, in un'epoca in cui i doni della geografia e della storia di cui l'Occidente ha goduto in passato si sono trasformati in ostacoli, in termini assoluti e, soprattutto, in relazione all'Asia orientale. Nella migliore delle ipotesi, questa ulteriore intensificazione delle pressioni concorrenziali globali minerà la redditività e la liquidità dei capitali dell'Asia orientale senza accrescere quelle dei capitali dell'America del Nord (per non parlare di quelli dell'Europa occidentale). Nella peggiore delle ipotesi, disgregando la coesione sociale su cui sono giunte a basarsi le capacità belliche e di formazione dello stato dei centri di potere tradizionali, essa potrà senz'altro distruggere la principale residua fonte di forza di questi centri.

Perché allora non cercare una soluzione a questa lotta concorrenziale autodistruttiva mediante una rinegoziazione dei termini dello scambio politico che ha legato il capitalismo dell'est asiatico al keynesismo militare globale degli Stati Uniti durante tutta l'epoca della guerra fredda? Perché non riconoscere i fondamentali limiti che lo spostamento dell'epicentro dei processi sistemici di accumulazione del capitale verso l'Asia orientale pone alle capacità di formazione statale e di conduzione della guerra dell'Occidente, indipendentemente dal fatto che queste grandi capacità possano sembrare, o siano in realtà, senza precedenti e senza eguali? Perché, in altri termini, non consentire al

capitale dell'Asia orientale di dettare le condizioni alle quali sarebbe disposto a sostenere l'Occidente al potere? In fondo, non è questo il tipo di transazione di cui è consistito il capitalismo storico?

Ancora una volta, il limitato piano di ricerca di questo lavoro ci consente di sollevare domande ma non di dare a esse risposte significative. Le risposte vanno cercate principalmente al livello delle strutture sottostanti dell'economia di mercato e della vita materiale escluse dalla nostra analisi. Possiamo nondimeno porre termine alla nostra esposizione mostrando le implicazioni per il capitalismo come sistema mondiale dei tre possibili esiti dell'attuale crisi del regime di accumulazione statunitense.

In un primo scenario, i vecchi centri potrebbero riuscire ad arrestare il corso della storia del capitalismo. Negli ultimi cinquecento anni essa è stata una successione di espansioni finanziarie nel corso delle quali si è avuto un cambio della guardia ai vertici dell'economia-mondo capitalistica. Questo sbocco è presente a livello di tendenza anche nell'attuale espansione finanziaria. Ma tale tendenza è contrastata dalla portata stessa delle capacità belliche e di formazione dello stato della vecchia nazione dominante, la quale potrebbe senz'altro essere in grado di appropriarsi, attraverso la forza, l'astuzia o la persuasione, dei capitali eccedenti che si accumulano nei nuovi centri, ponendo così fine alla storia del capitalismo attraverso la formazione di un impero mondiale davvero globale.

Nel secondo scenario, la vecchia nazione dominante potrebbe non riuscire ad arrestare il corso della storia del capitalismo, e il capitale dell'Asia orientale potrebbe giungere a occupare una posizione dominante nei processi sistemici di accumulazione del capitale. La storia del capitalismo dunque continuerebbe, ma in condizioni radicalmente diverse da quelle esistite a partire dalla formazione del moderno sistema interstatale. La nuova nazione dominante ai vertici dell'economia-mondo capitalistica sarebbe priva delle capacità belliche e di formazione dello stato che, storicamente, sono state associate alla riproduzione allargata di uno strato capitalistico alla sommità del livello di mercato dell'economia-mondo. Se Adam Smith e Fernand Braudel erano nel giusto nell'affermare che il capitalismo non sarebbe sopravvissuto a questa dissociazione, allora non sarà, come nella prima ipotesi, l'azione di un particolare agente a *porre termine* alla storia del capitalismo: essa *giungerebbe al termine* come risultato delle conseguenze non intenzionali dei processi di formazione del mercato mondiale. Il capitalismo (il «contromercato») si estinguerebbe assieme al potere statale che ne ha fatto le fortune nell'era moderna, e il livello sottostante dell'economia di mercato farebbe ritorno a qualche tipo di ordine anarchico.

Infine, per parafrasare Schumpeter, prima di soffocare (o respirare) nella prigione (o nel paradiso) di un impero mondiale postcapitalistico o di una società mondiale di mercato postcapitalistica, l'umanità potrebbe bruciare negli orrori (o nelle glorie) della crescente violenza che ha accompagnato la liquidazione dell'ordine mondiale della guerra fredda. Anche in questo caso la storia del capitalismo giungerebbe al termine, ma questa volta attraverso un ritorno stabile al caos sistemico dal quale ebbe origine seicento anni fa e che si è riprodotto su scala crescente a ogni transizione. Se questo significherà la conclusione della storia del capitalismo o la fine dell'intera storia dell'umanità, non è dato sapere.

Poscritto alla nuova edizione

La prima edizione del *Lungo XX secolo*, pubblicata nel 1994, esprimeva tre tesi principali. Scopo del presente Poscritto è chiarire il significato di quelle tre tesi, valutando in che modo possano aiutare l'osservazione di come si è evoluta l'economia politica globale nei quindici anni trascorsi da quando furono proposte per la prima volta.

La prima tesi è che l'espansione finanziaria che ha caratterizzato l'economia globale negli ultimi decenni del XX secolo non è stata un fenomeno isolato, ma una tendenza del capitalismo storico ricorrente fin dalle sue origini. Se è vero che in qualche modo le tendenze del passato fungono da guida per il presente e il futuro, ci saremmo potuti aspettare che l'espansione finanziaria ristabilisse temporaneamente le fortune del più importante agente capitalistico dell'epoca, gli Stati Uniti, salvo poi portare a un cambiamento di leadership nel centro di accumulazione del capitale su scala mondiale.

Mutuando le parole di Gerhard Mensch (1979, p. 75), ho definito «crisi spia» l'avvio di un'espansione finanziaria, e «crisi terminale» del regime di accumulazione dominante la fine dell'espansione. Nel senso in cui ho utilizzato tali espressioni, la «crisi spia» – cioè il passaggio dal commercio e dalla produzione all'intermediazione finanziaria e alla speculazione – è il segnale che la possibilità di continuare a trarre profitto dal reinvestimento di capitale nell'espansione materiale dell'economia-mondo ha raggiunto il limite. La finanziarizzazione permette a chi la promuove e la organizza di prolungare la propria leadership nell'economia-mondo, ma storicamente ha sempre rappresentato il preludio alla «crisi terminale» del regime di accumulazione ancora dominante, ossia al suo crollo e alla sua sostituzione con un nuovo regime.

La seconda tesi è che le espansioni finanziarie non sono soltanto fenomeni ricorrenti (ciclici), ma anche momenti di fondamentale riorganizzazione del regime di accumulazione. Grazie a successive riorganizzazioni di questo tipo, il capitalismo ha ottenuto il predominio globale e ha progressivamente esteso il proprio raggio d'azione e la propria penetrazione. In altre parole, di pari passo con le espansioni finanziarie sono emersi agenti di accumulazione del capitale su scala globale più potenti dei loro predecessori, sia finanziariamente che militarmente.

La terza tesi è che la dinamica del capitalismo mondiale non solo è mutata nel tempo, ma ha reso anomala, nei suoi elementi chiave, l'espansione finanziaria di fine XX secolo. Un'anomalia decisiva è la biforcazione senza precedenti tra potere finanziario e potere militare che, come ho sostenuto, potrebbe svilupparsi in una di queste tre direzioni: la formazione di un impero mondiale; la formazione di un'economia-mondo non capitalistica; una situazione di incessante caos sistemico.

La logica delle espansioni finanziarie

Nella concettualizzazione delle espansioni finanziarie proposta nel *Lungo XX secolo*, le espansioni materiali finiscono per condurre a una sovraccumulazione di capitale, e quindi alla tendenza, da parte delle organizzazioni capitaliste, a sfidarsi nelle rispettive sfere di azione. Viene meno la divisione del lavoro che in precedenza definiva i termini della loro cooperazione, e la concorrenza, da gioco a somma positiva, si trasforma sempre più in gioco a somma zero (o persino a somma negativa). Accentuando la tendenza generale alla riduzione dei margini di profitto nel commercio e nella produzione, una competizione spietata rafforza l'attitudine degli agenti capitalistici a mantenere in forma liquida una porzione crescente dei flussi finanziari in entrata. In tal modo, consolida quelle che possiamo chiamare le condizioni «di offerta» delle espansioni finanziarie. Così, come ha messo in luce Greta Krippner (2005), la quota complessiva dei profitti aziendali statunitensi relativi ai settori finanziario, assicurativo e immobiliare ha quasi raggiunto negli anni ottanta, e superato negli anni novanta, la quota rappresentata dall'industria; ma, inoltre, cosa ancora più importante, *le stesse imprese non finanziarie* hanno nettamente aumentato gli investimenti in attività finanziarie rispetto a quelli in impianti e macchinari.

Le espansioni finanziarie si manifestano in maniera duratura soltanto quando la preferenza per la liquidità degli agenti capitalistici si combina con appropriate condizioni «di domanda». Storicamente, il fattore decisivo nella creazione delle condizioni di domanda per le espansioni finanziarie è stato l'intensificazione della concorrenza interstatale per il capitale mobile – una competizione che Max Weber (1961, vol. I, p. 357) ha definito «la caratteristica specifica [dell'era moderna] nel quadro della storia universale». Non è un caso che le espansioni finanziarie si verifichino nei periodi in cui la concorrenza interstatale per il capitale mobile è particolarmente intensa. Il fatto è che le organizzazioni territorialiste tendono a reagire alle più severe restrizioni di bilancio, derivanti dal rallentamento dell'espansione commerciale e produttiva, con una più intensa competizione per il capitale accumulatosi nei mercati finanziari. Questa dinamica comporta enormi redistribuzioni sistemiche di reddito e ricchezza dalle comunità più varie agli agenti che controllano il capitale mobile, così gonfiando e sostenendo la redditività di transazioni finanziarie ampiamente separate dal commercio e dalla produzione. Tutte le *belle époques* del capitalismo finanziario – dalla Firenze del Rinascimento all'era di Reagan e poi di Clinton – si sono distinte per redistribuzioni di questo tipo (vedi anche Arrighi e Silver, 2003, soprattutto il cap. 3; Silver, 2003, cap. 3).

Il concetto di espansioni finanziarie di cui tratta *Il lungo XX secolo* si fonda sull'analisi di Braudel secondo cui tali espansioni rappresentano il sintomo della maturazione di una particolare fase dello sviluppo capitalistico. Esaminando il ritiro dal commercio, con lo scopo di diventare «i banchieri d'Europa», degli olandesi intorno al 1740, Braudel suggerisce che questo ripiegamento sia una ricorrente tendenza sistemica mondiale. La stessa tendenza si era già evidenziata nell'Italia del XV secolo, e di nuovo intorno al 1560, quando i gruppi dirigenti della diaspora degli uomini d'affari genovesi si ritirarono gradualmente dal commercio per esercitare, nel corso di circa 70 anni, un dominio sulle finanze europee «tanto discreto e sofisticato da sfuggire per molto tempo all'osservazione degli storici». Dopo gli olandesi, gli inglesi replicarono la tendenza durante e dopo la grande depressione del 1873-96, quando la fine della «fantastica avventura della rivoluzione industriale» creò una sovrabbondanza di capitale monetario (Braudel, 1981-82, vol. III, pp. 140-141 e 235). Ho sostenuto che la «rinascita» del capitale finanziario nel tardo XX secolo – dopo l'altrettanto «fantastica avventura» del cosiddetto fordismo-keynesismo – fosse un altro esempio di quel ricorrente ritorno all'«eclettismo» che in passato si associava alla maturazione di un importante sviluppo capitalistico.

Alle analisi di Braudel sulle espansioni finanziarie ho aggiunto l'osservazione di Marx per cui il sistema creditizio è stato uno strumento cruciale per il trasferimento dei capitali eccedenti dai centri

capitalistici di commercio e di produzione in declino a quelli in ascesa. Poiché nel *Capitale* Marx astrae il nucleo della propria argomentazione dal ruolo degli stati nei processi di accumulazione del capitale, i debiti pubblici e l'alienazione del patrimonio e dei redditi futuri degli stati sono relegati alla voce «accumulazione originaria», cioè «un'accumulazione che non è il risultato, ma il punto di partenza del modo di produzione capitalistico» (Marx, 1978, libro primo, p. 879). Questa concettualizzazione impedì a Marx di apprezzare, come invece fece Weber, la persistente importanza del debito pubblico in un sistema capitalista che è integrato in stati continuamente in competizione fra loro per il capitale mobile. Nondimeno, Marx era consapevole del ruolo giocato dal debito pubblico nell'«avviare» ripetutamente l'accumulazione di capitale attraverso lo spazio-tempo del capitalismo mondiale, dalle sue origini fino ai suoi giorni. In tal modo Marx individuò una sequenza storica, che partiva da una Venezia «in decadenza», la quale prestò forti somme di denaro all'Olanda, e proseguiva con la stessa Olanda, che prestò «enormi capitali, […] in particolare alla sua forte concorrente, l'Inghilterra» dopo aver «cessato di essere la nazione industriale e commerciale dominante», e infine con l'Inghilterra, che ai tempi di Marx stava facendo lo stesso con gli Stati Uniti (Marx, 1978, libro primo, p. 928).

Marx non sviluppò mai le implicazioni teoriche delle sue analisi storiche. Nonostante il considerevole spazio dedicato al «capitale monetario» nel terzo libro del *Capitale*, si limitò sempre a considerare i debiti pubblici e l'alienazione dello stato come meccanismi di un'accumulazione «che non è il risultato, ma il punto di partenza del modo di produzione capitalistico» (Marx, 1978, libro primo, p. 879). Eppure, nelle sue analisi storiche, ciò che in un centro (Olanda, Inghilterra, Stati Uniti) si presenta come «punto di partenza» è al tempo stesso il «punto di arrivo» di lunghi periodi di accumulazione del capitale presso centri affermatisi in precedenza (Venezia, Olanda, Inghilterra). Per ricorrere all'immagine di Braudel, ciascuna espansione finanziaria è «l'autunno» di uno sviluppo capitalistico di rilievo storico mondiale che ha raggiunto i propri limiti in un determinato luogo, e contemporaneamente la «primavera» di uno sviluppo di rilievo ancor maggiore, che sta iniziando in un altro luogo.

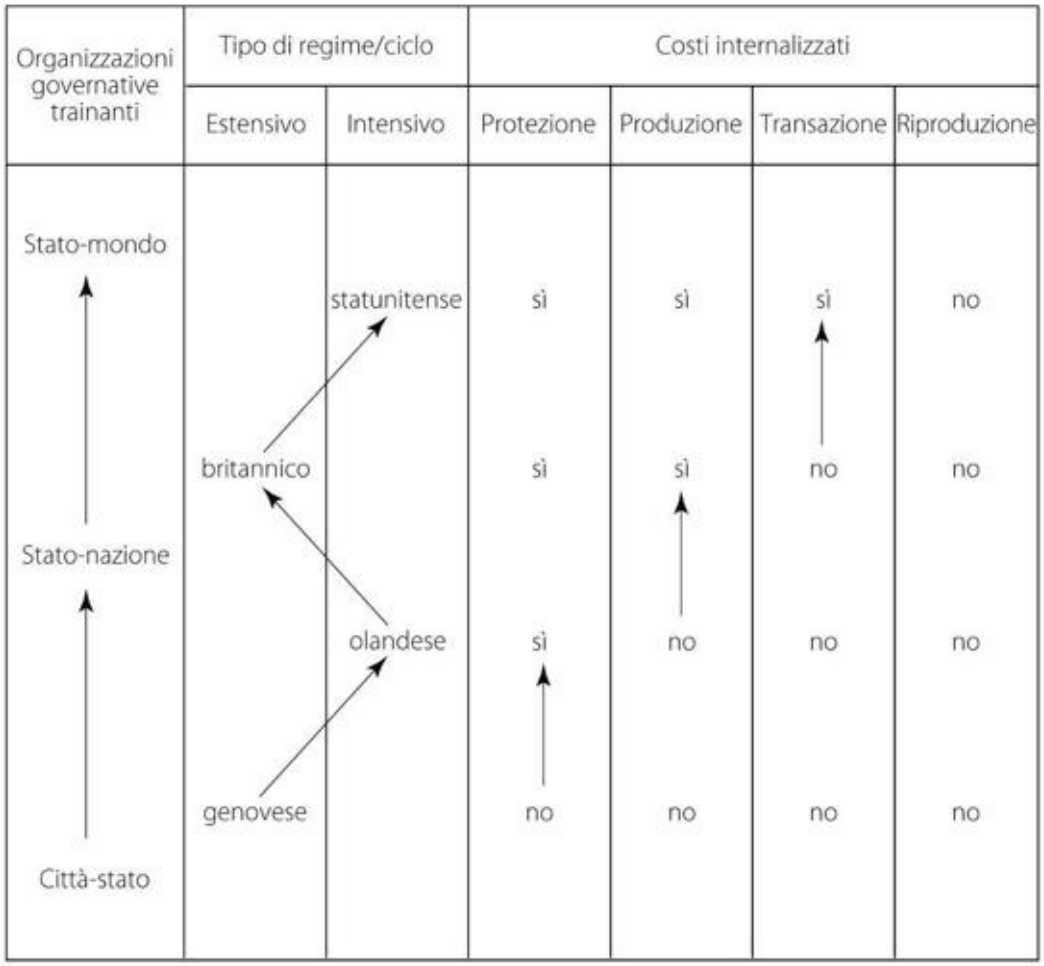
Negli ultimi 15 anni si è manifestata una tendenza piuttosto simile. Come ho sottolineato nell'Introduzione, citando Joel Kotkin e Yoriko Kishimoto (1988, p. 123), «con uno sbalorditivo capovolgimento della tesi di Marx, gli Stati Uniti non stanno seguendo il modello degli altri imperi esportatori di capitali (Venezia, Olanda e Gran Bretagna), ma stanno ora attraendo una nuova ondata di investimenti dall'estero». Dopo che negli anni novanta e duemila la Cina ha scalzato il Giappone come leader dell'espansione economica in Asia orientale, il capovolgimento si è fatto meno evidente, poiché le grandi imprese statunitensi hanno investito in Cina in misura ben maggiore di quanto abbiano mai fatto in Giappone. Resta pur vero, tuttavia, che i flussi di capitale dai centri di accumulazione emergenti (Asia orientale) a quelli declinanti (Stati Uniti) continuano a superare i flussi in direzione opposta: un'anomalia di quest'ultima espansione finanziaria su cui torneremo nelle prossime pagine.

Modelli ciclici ed evolutivi del capitalismo storico

Le analogie tra i cicli sistemici di accumulazione – ognuno dei quali consiste nell'emergere di un nuovo regime nel corso dell'espansione finanziaria del vecchio regime – hanno portato alcuni lettori ad attribuire al *Lungo XX secolo* un ragionamento puramente ciclico, in cui, secondo le parole di Michael Hardt e Antonio Negri (2002, p. 243), «è impossibile riconoscere alcuna rottura sistemica, un mutamento di paradigma, un evento. Tutto deve invece ritornare, in tal senso la storia del capitalismo diviene l'eterno ritorno del medesimo» (vedi anche Detti, 2003, pp. 551-552). In realtà, l'enfasi che il libro pone sulla periodicità delle espansioni finanziarie non impedisce di individuare rotture sistemiche e cambiamenti di paradigma, né tanto meno è diretta a raffigurare la storia del capitalismo come un eterno ritorno del medesimo. Al contrario, essa è intesa a dimostrare che nel momento stesso in cui «il medesimo» (nella forma di espansioni finanziarie ricorrenti) sembra ritornare, avvengono fondamentali riorganizzazioni del sistema.

La comparazione tra successivi cicli sistemici di accumulazione proposta nel libro mostrava come gli agenti, le strategie e le strutture di ciascuno di essi fossero differenti; inoltre, la sequenza dei cicli descrive un modello evolutivo verso regimi di dimensioni, portata e complessità crescenti. La figura 24 riassume questo modello di evoluzione storica, focalizzandosi sui «contenitori di potere» che hanno ospitato il «quartier generale» dei massimi agenti capitalistici nei regimi che si sono susseguiti: la Repubblica di Genova, le Province Unite, il Regno Unito e gli Stati Uniti.

Ai tempi dell'ascesa e della piena espansione del regime genovese, la Repubblica di Genova era una città-stato. Le sue dimensioni erano modeste e l'organizzazione piuttosto semplice. Profondamente divisa a livello sociale, e pressoché indifesa sul piano militare, era per molti aspetti uno stato debole, in confronto a tutte le grandi potenze del tempo. Al contrario, le Province Unite erano un'organizzazione più vasta e assai più complessa della Repubblica genovese: all'epoca in cui sorse e si espanse pienamente il regime di accumulazione olandese, erano abbastanza potenti da conseguire l'indipendenza dalla Spagna imperiale, da ritagliarsi un impero estremamente redditizio di avamposti commerciali e da tenersi a debita distanza dalla minaccia militare portata da Inghilterra e Francia. La classe capitalistica olandese, come in precedenza quella genovese, fu in grado di trasformare la concorrenza tra stati per il capitale mobile in motore per la valorizzazione del proprio capitale. Gli olandesi, tuttavia, riuscirono a farlo senza dover «acquistare» protezione dagli stati territorialisti, come invece era accaduto ai genovesi, grazie una relazione di scambio politico con i sovrani iberici. In altre parole, il regime olandese «internalizzò» i costi di protezione che i genovesi avevano «esternalizzato», come illustra la figura 24.



24. Modelli evolutivi del capitalismo mondiale

Ai tempi dell'ascesa e della completa espansione del regime di accumulazione britannico, il Regno Unito era uno stato nazionale pienamente sviluppato, con un impero commerciale e territoriale di dimensioni globali che conferì ai suoi gruppi dominanti e alla sua classe capitalistica un controllo senza precedenti sulle risorse umane e naturali del mondo. Come gli olandesi, i britannici non ebbero bisogno di affidarsi a potenze straniere per la propria protezione, e non dovettero dipendere dagli altri per la maggior parte della produzione agricolo-industriale, su cui si basava la redditività delle loro attività commerciali. Se il regime olandese, rispetto a quello genovese, aveva internalizzato i costi di protezione, il regime britannico, rispetto a quello olandese, aveva internalizzato anche i costi di produzione.

Infine, gli Stati Uniti erano un complesso militare-industriale di proporzioni continentali, con potere sufficiente per garantire un'efficace protezione a un gran numero di governi subordinati e alleati e per rendere credibili le minacce di strangolamento economico o di annientamento militare rivolte ai nemici. Insieme alle dimensioni, all'insularità e alla ricchezza naturale del paese, questo potere permise alla classe capitalistica degli Stati Uniti di internalizzare non solo i costi di protezione e di produzione, come già quella britannica, ma anche i costi di transazione, vale a dire i mercati da cui dipendeva la valorizzazione del suo capitale.

Il costante aumento delle dimensioni, del raggio d'azione e della complessità dei successivi regimi di accumulazione del capitale su scala mondiale è in una certa misura offuscato da un'altra peculiarità della sequenza storica di questi regimi. Come mostra la figura 24, c'è stata un'oscillazione in avanti e all'indietro, come in un pendolo, tra regimi di accumulazione «estensivi» e «intensivi», cui è corrisposta un'alternanza tra strutture organizzative «cosmopolite-imperiali» e «managerial-nazionali». Ogni passo

avanti nel processo di internalizzazione dei costi da parte di un nuovo regime di accumulazione ha comportato la rinascita di strategie e strutture governative e imprenditoriali già superate dal regime precedente.

Pertanto, l'internalizzazione dei costi di protezione da parte del regime olandese, rispetto al regime genovese, avvenne attraverso il recupero delle strategie e delle strutture del capitalismo monopolistico di stato veneziano già rimpiazzate dallo stesso regime genovese. Analogamente, l'internalizzazione dei costi di produzione operata dal regime britannico, rispetto al regime olandese, si verificò mediante la rinascita in forme nuove, più ampie e complesse, delle strategie e delle strutture del capitalismo cosmopolita genovese e del territorialismo globale iberico.

Un terzo elemento del modello evolutivo identificato nel *Lungo XX secolo* è il progressivo accorciamento della durata di ciascun ciclo sistemico di accumulazione. Mentre le organizzazioni governative e imprenditoriali alla guida di ciascun ciclo si facevano sempre più potenti e complesse, il ciclo di vita dei regimi di accumulazione è diventato più breve. Il tempo necessario perché ciascun regime emergesse dalla crisi del precedente regime dominante, per divenire esso stesso dominante e poi raggiungere i propri limiti (segnalati dall'avvio di una nuova espansione finanziaria), fu meno della metà sia nel caso del regime britannico in confronto a quello genovese, sia nel caso del regime statunitense rispetto a quello olandese.

Questo modello di sviluppo capitalistico per cui a un aumento del potere dei regimi di accumulazione si associa un calo della loro durata richiama alla mente la tesi di Marx secondo la quale «[i]l *vero limite* della produzione capitalistica è il *capitale stesso*», e la produzione capitalistica supera continuamente i propri limiti immanenti soltanto «con dei mezzi che la pongono di fronte agli stessi limiti su scala nuova e più alta» (Marx, 1978, libro terzo, pp. 350-351; corsivo nell'originale). Ho sostenuto che questa contraddizione dovrebbe essere riformulata in termini più generali. Marx, infatti, la applicò esclusivamente al capitalismo come «modo di produzione», cioè allo stadio di sviluppo della Gran Bretagna, che internalizzò i costi di produzione. Ma il principio per cui il vero limite dello sviluppo capitalistico è il capitale stesso era già chiaramente in azione negli stadi di sviluppo genovese e olandese.

Sia nella fase genovese che in quella olandese, il punto di partenza e di arrivo dell'espansione del commercio e della produzione mondiali fu il perseguimento del profitto come fine in sé da parte di uno specifico agente capitalistico. Nel primo stadio, le «grandi scoperte», l'organizzazione del commercio di lunga distanza all'interno e attraverso i confini del vasto impero iberico (o degli imperi iberici) e la creazione di un embrionale «mercato globale» ad Anversa, Lione e Siviglia furono per il capitale genovese meri strumenti della propria valorizzazione. E quando, intorno al 1560, questi mezzi non furono più utili allo scopo, il capitale genovese si disimpegnò immediatamente dal commercio per specializzarsi nell'alta finanza. Allo stesso modo, l'impresa di trasportare merci tra giurisdizioni politiche separate e spesso distanti, la centralizzazione del commercio di transito ad Amsterdam e delle industrie ad alto valore aggiunto in Olanda, la creazione di una rete mondiale di scambi e avamposti commerciali e la «produzione» di qualunque genere di protezione fosse richiesta da tutte queste attività furono per il capitale olandese puri e semplici mezzi della propria espansione. E quando intorno al 1740 questi mezzi non servirono più allo scopo, il capitale olandese li abbandonò per una maggiore specializzazione nell'alta finanza.

In quest'ottica, nel XIX secolo il capitale britannico si limitò a replicare un modello inaugurato molto prima che il capitalismo storico come modo di accumulazione diventasse anche un modo di produzione. L'unica differenza risiedeva nel fatto che, oltre al trasporto, all'immagazzinamento e ad altri tipi di commercio di lunga e breve distanza, e alle relative attività di protezione e di produzione, nel ciclo britannico le attività estrattive e industriali – ciò che potremmo definire produzione in senso stretto – erano diventate strumenti essenziali della valorizzazione del capitale. Ma quando, intorno al 1870, la

produzione e le connesse attività commerciali non risultarono più utili a tal proposito, allora il capitale britannico si specializzò nella speculazione e nell'intermediazione finanziaria, con la stessa velocità del capitale olandese 130 anni prima e di quello genovese 310 anni prima, oltre che del capitale statunitense 100 anni dopo.

L'essenza della contraddizione è che, in tutti i casi storici, l'espansione mondiale del commercio e della produzione rappresenta un mero strumento, diretto soprattutto ad accrescere il valore del capitale; e tuttavia, nel corso del tempo, tale espansione tende a far diminuire il saggio di profitto, decurtando così il valore del capitale. Grazie alla loro persistente centralità nelle reti dell'alta finanza, i centri di organizzazione già affermati sono nella posizione migliore per volgere a proprio vantaggio la sempre più intensa concorrenza per il capitale mobile, così da ripristinare i propri profitti e il proprio potere a spese del resto del sistema. Da questo punto di vista la restaurazione dei profitti e del potere statunitensi negli anni novanta del Novecento segue un modello che ha contrassegnato il capitalismo mondiale fin dalle sue origini. La questione tuttora aperta è se a questa restaurazione succederà, come è stato in passato, una sostituzione del regime ancora dominante (gli Stati Uniti) con un altro.

La biforcazione del potere finanziario e militare

Se il futuro del capitalismo mondiale fosse interamente inscritto nei modelli riassunti nelle pagine precedenti, il compito di prevedere che cosa aspettarsi sarebbe semplice. Per prima cosa, nel giro di circa mezzo secolo dopo la crisi spia dei primi anni settanta, il regime statunitense dovrebbe affrontare la propria crisi terminale. Secondo, con il tempo (diciamo nel giro di altri venti o trent'anni) alla crisi subentrerebbe la formazione di un nuovo regime in grado di sostenere una rinnovata espansione materiale dell'economia-mondo. Terzo, l'organizzazione governativa dominante di questo nuovo regime si approssimerebbe ai caratteri di uno «stato-mondo» molto più di quanto abbiano già fatto gli Stati Uniti. Quarto, il nuovo regime, a differenza di quello statunitense, sarebbe di natura estensiva («cosmopolita-imperiale») piuttosto che intensiva («managerial-nazionale»). Infine, la cosa più importante: il nuovo regime internalizzerebbe i costi per la riproduzione sia della vita umana che della natura, costi che il regime statunitense ha avuto la tendenza a esternalizzare.

Non possiamo escludere che alcune di queste aspettative si realizzeranno davvero. In *Adam Smith a Pechino* ho sostenuto cha la prima previsione ha già preso corpo, e che la seconda potrebbe essere sul punto di realizzarsi. La disfatta del «Progetto per un nuovo secolo americano» dei neoconservatori si è risolto nella crisi terminale dell'egemonia statunitense – cioè nella sua trasformazione in puro dominio. Al tempo stesso, la principale conseguenza indesiderata dell'invasione dell'Iraq è stata una tendenza più consolidata dell'economia globale a spostare il proprio baricentro in Asia orientale, e, all'interno dell'Asia orientale, in Cina. Se è vero che questa variazione geografica deve ancora creare le condizioni per una rinnovata espansione materiale dell'economia mondiale, non si può escludere che prima o poi lo possa fare (Arrighi, 2007, cap. 7).

Le transizioni da un regime all'altro, tuttavia, non coincidono in tutto e per tutto con i modelli prestabiliti. I modelli di ricorrenza ed evoluzione più affermati mostrano che la *successione* dei sentieri di sviluppo che, nei secoli, ha sospinto l'espansione del capitalismo mondiale fino a raggiungere le sue attuali, onnicomprensive dimensioni globali non è stata un processo casuale. Ma l'emergere di un nuovo sentiero di sviluppo nel corso di ciascuna transizione è dipeso, ed è stato plasmato a fondo, da una gamma di fattori storici e geografici che furono a loro volta trasformati e ricombinati dalla competizione e dai conflitti alla base delle espansioni finanziarie.

In altri termini, i modelli che osserviamo *ex post* sono il frutto di contingenze geografiche e storiche tanto quanto di necessità storiche. Speculando *ex ante* sugli effetti futuri dell'attuale transizione, dunque, dobbiamo prestare pari attenzione sia ai fenomeni che rispecchiano i modelli di ricorrenza ed evoluzione del passato, sia a quelli che non lo fanno, vale a dire alle significative anomalie da cui ci si può attendere che gli esiti futuri si discostino dai modelli passati. Un'anomalia fondamentale della congiuntura odierna è la biforcazione senza precedenti del potere finanziario e militare.

Come ho sostenuto nell'Epilogo, benché il collasso dell'Unione Sovietica abbia lasciato agli Stati Uniti il ruolo di unica superpotenza militare, il tramonto del potere sovietico si è accompagnato alla comparsa di quello che Bruce Cumings (1993, pp. 25-26) ha definito l'«arcipelago capitalista» dell'Asia orientale. Il Giappone era senza dubbio la più grande delle «isole» dell'arcipelago. Tra le restanti isole le più importanti erano le città-stato di Singapore e Hong Kong, lo stato-guarnigione di Taiwan e lo stato-nazione dimezzato della Corea del Sud. Secondo i criteri convenzionali, nessuno di questi stati era potente. Se Hong Kong e Taiwan non possedevano nemmeno una piena sovranità, i due stati maggiori – Giappone e Corea del Sud – erano totalmente dipendenti dagli Stati Uniti non solo per la protezione militare, ma anche per gran parte del fabbisogno energetico e alimentare, nonché per la proficua collocazione dei propri prodotti industriali. Contrariamente a quanto asserito da alcuni critici, non ho mai ipotizzato che uno di questi stati (Giappone incluso) stesse per rimpiazzare gli Stati Uniti come potenza egemone. Nondimeno, il potere economico collettivo dell'arcipelago, in quanto nuova

«officina» e «salvadanaio» del mondo, stava costringendo i centri del potere capitalistico – Europa occidentale e America del Nord – a ristrutturare e riorganizzare le proprie industrie, le proprie economie e i propri stili di vita.

Quando ho scritto la prima edizione di questo libro, non ero pienamente consapevole della portata e delle implicazioni del ritorno della Cina al centro dell'economia politica dell'Asia orientale. Mi sono reso conto, in effetti, che la rinascita cinese ha ridotto, pur senza eliminarla, la biforcazione tra il potere militare (statunitense) e il potere finanziario (dell'Asia orientale). (È questa la principale ragione per cui negli anni novanta ho spostato il fulcro della mia ricerca dall'«arcipelago capitalista» dell'Asia orientale alla Cina: si vedano Arrighi e Silver 2003; Arrighi, 2008.) Eppure, come ho sostenuto allora e come penso ancora oggi, il tipo di biforcazione tra potere militare (statunitense) e potere economico (dell'Asia orientale) che abbiamo potuto osservare dagli anni ottanta non ha precedenti negli annali della storia del capitalismo. La biforcazione ha sottratto all'Occidente uno dei due fattori basilari della sua fortuna nel corso dei precedenti 500 anni: il controllo dei capitali eccedenti. È altrettanto importante notare che, se in futuro la Cina o l'Asia orientale dovessero diventare egemoni, sarebbe un'egemonia molto diversa da quella occidentale degli ultimi 500 anni.

La premessa di ciascuno dei successivi cicli sistemici di accumulazione è stata la formazione di blocchi di organizzazioni governative e imprenditoriali ancora più potenti, e dotate, rispetto al blocco precedente, di maggiori capacità di incrementare il raggio d'azione spaziale e funzionale del capitalismo mondiale. Come ho argomentato nell'Epilogo, questo processo evolutivo stava raggiungendo i suoi limiti perché «le capacità belliche e di formazione dello stato dei centri di potere tradizionali dell'Occidente capitalistico sono arrivate a un punto in cui un loro ulteriore aumento è possibile solo attraverso la formazione di un impero mondiale davvero globale». Tuttavia, «la realizzazione [di un tale] impero mondiale richiede il controllo sulle fonti più produttive dei capitali eccedenti mondiali, fonti ora situate nell'Asia orientale». Non mi era chiaro, e non mi è chiaro tuttora, «con quali strumenti i centri di potere tradizionali dell'Occidente potrebbero acquisire e conservare questo controllo».

Avevo quindi concluso la prima edizione delineando non uno, ma tre scenari piuttosto differenti, come possibili esiti della crisi in corso del regime di accumulazione statunitense. Gli Stati Uniti e i loro alleati europei avrebbero potuto tentare di ricorrere alla propria superiorità militare per ottenere dagli emergenti centri capitalistici dell'Asia orientale un «pagamento della protezione». Se lo sforzo avesse dato i suoi frutti, sarebbe potuto sorgere il primo impero veramente globale della storia mondiale. Se un simile tentativo non fosse stato effettuato, o se fosse stato provato ma senza successo, con il tempo l'Asia orientale sarebbe potuta diventare il centro di una società di mercato globale, imperniata non su un superiore potere militare, come in passato, bensì sul mutuo rispetto delle culture e delle civiltà del mondo. Era anche possibile, però, che la biforcazione sfociasse in un incessante caos su scala mondiale. Come ho asserito parafrasando Joseph Schumpeter, prima di soffocare nella prigione (o nel paradiso) di un impero globale con l'Occidente al proprio centro, o in una società di mercato mondiale che ha come centro l'Asia orientale, «l'umanità potrebbe bruciare negli orrori (o nelle glorie) della crescente violenza che ha accompagnato la liquidazione dell'ordine mondiale della guerra fredda».

La crisi dell'egemonia statunitense e l'ascesa della Cina

Tutti e tre gli scenari tratteggiati nell'Epilogo restano possibili sbocchi alternativi della crisi terminale dell'egemonia statunitense. La biforcazione globalizzata del potere militare e finanziario e l'ascesa economica dell'Asia orientale procedono spedite. In un libro scritto a quattro mani, pubblicato nel 1999 e intitolato *Caos e governo nel mondo*, io e Beverly Silver abbiamo sostenuto che l'incapacità dell'economia giapponese di riprendersi dal crollo del 1990-92 e la crisi finanziaria in Asia orientale del 1997-98 non bastavano a suffragare la conclusione che l'ascesa dell'Asia orientale fosse stata un miraggio. Abbiamo messo in luce che nelle precedenti transizioni egemoniche sono sempre stati i centri di accumulazione del capitale su scala mondiale appena emersi a sperimentare le crisi finanziarie più intense, in quanto la loro abilità finanziaria superava di gran lunga la capacità istituzionale di regolare gli imponenti flussi di capitale mobile in entrata e in uscita dalle loro giurisdizioni. Ciò è stato vero per l'Inghilterra di fine XVIII secolo, e ancor di più per gli Stati Uniti degli anni trenta. Nessuno userebbe il crollo di Wall Street del 1929-31 e la grande depressione che ne seguì come argomento per sostenere che l'epicentro dei processi globali di accumulazione del capitale non si era trasferito dal Regno Unito agli Stati Uniti. E un'analoga conclusione non può essere tratta neanche con riferimento alle crisi finanziarie dell'Asia orientale negli anni novanta (Arrighi e Silver, 2003, soprattutto il cap. 1 e la Conclusione).

Ciò non significa certo che i centri finanziari oggi dominanti non possano sperimentare crisi finanziarie. Da questo punto di vista non sembra possibile generalizzare. Nella transizione dall'egemonia britannica a quella statunitense, il Regno Unito non ha affrontato una crisi finanziaria paragonabile a quella del paese nordamericano. Al contrario, durante l'attuale transizione, gli Stati Uniti, nel 2000-01 e poi di nuovo nel 2008-09, hanno sperimentato crisi almeno tanto gravi quanto quelle dell'Asia orientale negli anni novanta.

Nel corso delle crisi degli anni novanta e dei primi duemila, l'espansione economica della Cina è proseguita a un ritmo senza paragoni né precedenti per un territorio di simili proporzioni demografiche. In *Adam Smith a Pechino* ho argomentato come l'ascesa cinese abbia radici profonde, che affondano non solo nella ricostituzione politica e sociale della Cina sotto il comunismo durante la guerra fredda, ma anche nei successi della Cina imperiale nel costruire uno stato e un'economia nazionale, successi che precedettero la sua integrazione, in posizione subordinata, nel sistema interstatale eurocentrico. Più nello specifico, ho sostenuto che la Cina e la diaspora cinese d'oltreoceano hanno avuto un ruolo sempre più decisivo nel promuovere l'integrazione e l'espansione economica della regione. Così facendo, hanno intensificato una pratica di lunga data nell'Asia orientale, risalente all'epoca imperiale: affidarsi fortemente al commercio e ai mercati per la regolazione delle relazioni tra sovrani e di quelle tra sovrani e sudditi. Intorno alla metà del XVIII secolo (con le guerre dell'oppio), divenne chiaro come questa pratica di lunga data fosse insufficiente a prevenire la sottomissione del sistema regionale imperniato sulla Cina nel sistema eurocentrico. Nel tardo XX secolo, tuttavia, questa storica dipendenza dal commercio e dai mercati diventò il fondamento di una rinnovata competitività nel mercato globale altamente integrato che è emerso sotto l'egemonia statunitense (Arrighi, 2008, capp. 1 e 12; vedi anche Arrighi e Silver 2003, in particolare il cap. 4).

La crescente centralità della Cina nell'economia globale ha due rilevanti implicazioni per il possibile esito dell'attuale crisi dell'egemonia statunitense. In primo luogo, ci si può attendere che questa crescente centralità, nella misura in cui è radicata nell'eredità storica della regione, prosegua molto più robusta ed esclusiva di quanto farebbe se fosse il risultato di scelte politiche e atteggiamenti replicabili in altre regioni dell'economia-mondo. Inoltre, dato il suo peso demografico, con la sua espansione economica la Cina ha sovvertito la gerarchia globale della ricchezza molto più della somma di tutti i precedenti «miracoli» economici dell'Asia orientale. Ognuno di questi miracoli (incluso quello

giapponese) è stato un caso di mobilità verso l'alto entro una gerarchia sostanzialmente stabile. La gerarchia poteva e riuscì a consentire la mobilità verso l'alto di una manciata di stati dell'Asia orientale (tra cui due città-stato), coinvolgendo circa un ventesimo della popolazione mondiale. Ma consentire la mobilità verso l'alto di uno stato che da solo conta circa un quinto della popolazione mondiale è tutt'altra questione. Comporta un totale ribaltamento della stessa struttura piramidale della gerarchia. In effetti, se le recenti ricerche sulle disparità di reddito mondiali hanno rilevato un trend statistico calante nelle disuguaglianze tra stati a partire dal 1980, ciò si deve interamente alla rapida crescita economica della Cina (vedi, tra gli altri, Berry, 2005).

Avendo notato la natura strutturalmente sovversiva della prolungata espansione economica cinese, in *Caos e governo nel mondo* abbiamo indicato due principali ostacoli a una transizione non catastrofica verso un ordine mondiale più equo. Il primo era posto dalla riluttanza degli Stati Uniti all'adattamento e alla conciliazione. Parafrasando David Calleo (1987, p. 142), abbiamo sottolineato che il sistema mondiale imperniato sull'Olanda e quello incentrato sulla Gran Bretagna si sgretolarono sotto l'impatto di due tendenze: l'emergere di nuove potenze aggressive e il tentativo, da parte della potenza egemone declinante, di impedire l'adattamento e la conciliazione, per cementare la propria supremazia mediante una dominazione sfruttatrice. Nel 1999 sostenevamo:

> Non ci sono nuove potenze aggressive credibili che possano provocare il crollo del sistema mondiale imperniato sugli Stati Uniti, ma, rispetto alla Gran Bretagna di un secolo fa, gli Stati Uniti hanno possibilità anche maggiori di trasformare la loro potenza egemonica in declino in dominazione sfruttatrice. Se alla fine il sistema crollerà, sarà principalmente per la refrattarietà degli Stati Uniti all'adattamento e alla conciliazione. E per converso, l'adattamento e la conciliazione nei confronti del crescente potere economico della regione dell'Asia orientale è una condizione essenziale per una transizione non catastrofica verso un nuovo ordine mondiale (Arrighi e Silver 2003, p. 336).

L'elezione di Barack Obama alla presidenza degli Stati Uniti e il relativo cambio di rotta nella politica estera potrebbe ridurre la durezza di questo primo ostacolo a una transizione non catastrofica. Meno immediato, ma altrettanto importante, è però il secondo ostacolo: la capacità, ancora da verificare, degli agenti dell'espansione economica in Asia orientale di «intraprendere un nuovo percorso di sviluppo per se stessi e per il mondo che diverga radicalmente da quello che è attualmente in un vicolo cieco». Ciò richiederebbe una netta deviazione dal sentiero socialmente ed ecologicamente insostenibile dello sviluppo occidentale, lungo il quale i costi per la riproduzione della vita umana e della natura sono stati ampiamente «esternalizzati» (vedi fig. 24), escludendo in larga misura la maggioranza della popolazione mondiale dai benefici dello sviluppo economico. Si tratta di un compito imponente, che procederà su una traiettoria in gran parte definita dalla pressione dal basso esercitata da movimenti di protesta e autodifesa.

> Nelle passate transizioni egemoniche, gruppi dominanti intrapresero con successo il compito di modellare un nuovo ordine mondiale solo dopo [aver subito] fortissime pressioni da parte di movimenti di protesta e di autodifesa. Questa pressione dal basso si è ampliata e intensificata di transizione in transizione, portando a blocchi sociali allargati a ogni nuova egemonia. Possiamo pertanto prevedere che le contraddizioni sociali giocheranno un ruolo ben più decisivo che nel passato nell'incidere profondamente sia sullo svolgersi della transizione sia su qualunque nuovo ordine che alla fine emerga dall'incombente caos sistemico (Arrighi e Silver, 2003, p. 337).

Un anno dopo queste parole, scoppiò la bolla della «new economy» legata agli Stati Uniti. Poco dopo arrivò lo shock dell'11 settembre 2001. Per un momento sembrò che gli Stati Uniti potessero salvaguardare il proprio ruolo egemonico mobilitando un gran numero di forze governative e non governative nella guerra al terrorismo. Ben presto, però, si ritrovarono completamente isolati, ingaggiando una guerra contro l'Iraq che nella percezione comune sembrava aver poco a che fare con la guerra al terrorismo e violare norme e consuetudini generalmente accettate nelle relazioni interstatali. Come sia *Il lungo XX secolo* che *Caos e governo del mondo* avevano previsto, la *belle époque*

statunitense è giunta al termine, e con tutta probabilità l'egemonia mondiale del paese nordamericano è entrata nella sua crisi terminale. Benché gli Stati Uniti rimangano di gran lunga lo stato più potente del mondo, oggi quello che intrattengono con il resto del pianeta può essere descritto al meglio come un rapporto di «dominio senza egemonia» (Arrighi, 2008; vedi anche Guha, 1992).

Questa trasformazione è nata non dall'emergere di nuove potenze aggressive, ma dalla resistenza statunitense all'adattamento e alla conciliazione. I tentativi di dipingere l'Iraq di Saddam Hussein come una nuova potenza aggressiva non hanno mai avuto grande credibilità, mentre la strategia di sicurezza nazionale adottata dall'amministrazione Bush in risposta all'11 settembre ha rappresentato una forma di refrattarietà all'adattamento e alla conciliazione molto più estrema di qualunque sbocco immaginato nel *Lungo XX secolo* e in *Caos e governo nel mondo*. La crisi terminale dell'egemonia statunitense – se, come penso, è quello a cui stiamo assistendo – è un caso di «suicidio» di una grande potenza di proporzioni molto maggiori rispetto a tutte le precedenti transizioni egemoniche (Arrighi, 2008).

Dunque, ancor prima del tracollo finanziario del 2008, avevo interpretato lo scoppio della bolla della «new economy» nel 2000-01, unita al fallimento della risposta neoconservatrice all'11 settembre, come sintomo della «crisi terminale» dell'egemonia statunitense. Il crollo del 2008 ha semplicemente confermato la validità di questa interpretazione. Non è chiaro che cosa potrà fare l'amministrazione Obama per frenare la crisi, o addirittura per invertire la rotta. Anche se Obama potrebbe essere un presidente capace quanto lo fu Franklin Roosevelt, c'è una differenza di fondo tra le situazioni affrontate dalle loro rispettive amministrazioni. Mentre con Roosevelt gli Stati Uniti erano diventati la principale nazione creditrice del mondo, Obama ha ereditato una situazione in cui gli Stati Uniti si sono trasformati nella maggiore nazione debitrice. Tale differenza impone dei vincoli alle possibilità dell'amministrazione Obama di perseguire politiche keynesiane in patria o politiche egemoniche all'estero, vincoli molto più rigidi di quelli sperimentati sotto la presidenza Roosevelt.

A dispetto di questi sviluppi, tutti e tre gli scenari post-egemonia statunitense delineati nell'Epilogo di questo libro rimangono storicamente possibili. Pur essendo completamente fallito, il «Progetto per un nuovo secolo americano» abbracciato dall'amministrazione Bush non era il piano di impero mondiale prefigurato nel *Lungo XX secolo*. L'impero mondiale che questo libro ipotizzava come scenario verosimile post-egemonia statunitense era un piano collettivo occidentale. L'idea che gli Stati Uniti si sarebbero imbarcati praticamente da soli in un progetto di impero mondiale era giudicata troppo folle perché valesse la pena di considerarla. Naturalmente la sconfitta di questa linea d'azione non esclude che un'alleanza occidentale di nuovo conio si possa impegnare in un più realistico progetto imperiale multilaterale. Anzi, proprio il fallimento del progetto unilaterale statunitense potrebbe creare condizioni più favorevoli per la nascita di un progetto occidentale collettivo.

Se un impero universale dominato dall'Occidente resta una possibilità concreta, oggi una società di mercato mondiale incentrata sull'Asia orientale, come esito delle trasformazioni dell'economia politica globale in corso, sembra molto più probabile di 15 anni fa. Come ho sostenuto in *Adam Smith a Pechino*, nella regione asiatica orientale, e anche altrove, la Cina è emersa come alternativa sempre più credibile alla leadership statunitense. Mentre gli Stati Uniti restavano impantanati in Iraq, la Cina ha continuato a crescere a passo spedito, acquisendo risorse finanziarie e alleati in ogni parte del mondo alla stessa velocità con cui gli Stati Uniti li stavano perdendo. Nonostante i settori chiave dell'economia cinese dipendano ancora pesantemente dalle esportazioni verso il mercato statunitense, la prosperità e il potere degli Stati Uniti dipendono in misura eguale, se non maggiore, dalle importazioni di merci cinesi a basso costo e dagli acquisti cinesi di buoni del Tesoro statunitensi. E, quel che è più importante, la Cina ha cominciato a sostituire gli Stati Uniti come principale forza motrice dell'espansione commerciale ed economica anche al di là dell'Asia orientale (Arrighi, 2008, in particolare i capp. 7, 10 e 12).

Di per sé, il peso crescente della Cina nell'economia politica globale non garantisce la nascita di una

società di mercato mondiale imperniata sull'Asia orientale e basata sul mutuo rispetto delle culture e delle civiltà mondiali. Come evidenziato sopra, un esito simile presuppone un modello di sviluppo radicalmente diverso, che, tra le altre cose, sia socialmente ed ecologicamente sostenibile e offra al Sud globale un'alternativa più equa al persistente dominio occidentale. Tutte le precedenti transizioni egemoniche si sono contraddistinte per lunghi periodi di caos sistemico, e questo rimane un possibile sbocco. Quale degli scenari futuri alternativi descritti nel *Lungo XX secolo* si realizzerà resta ancora una questione aperta, la cui soluzione sarà determinata dall'agire umano e dalle nostre azioni collettive.

Giovanni Arrighi
marzo 2009

Bibliografia

ABU-LUGHOD J., 1989, *Before European Hegemony, The World System* AD *1250-1330*, Oxford University Press, New York.

ADAMS R., 1975, «Harnessing Technological Development», in J. Poggie e R.N. Lynch (a c. di), *Rethinking Modernization: Anthropological Perspectives*, Greenwood Press, Westport, CT, pp. 37-68.

AGLIETTA M., 1979a, *A Theory of Capitalist Regulation: The US Experience*, New Left Books, London.

AGLIETTA M., 1979b, «La notion de monnaie internationale et les problèmes monétaires européens dans une perspective historique», *Revue Economique*, 30, 5, pp. 808-844.

AGLIETTA M. e A. ORLÉAN, 1982, *La violence de la monnaie*, Presses Universitaires de France, Paris.

AGUILAR A., 1968, *Pan-Americanism from Monroe to the Present: A View from the Other Side*, Monthly Review Press, New York.

ALLEN G.C., 1980, *Japan's Economic Policy*, Macmillan, London.

AMIN S., 1974, *The Accumulation of Capital on a World Scale*, Monthly Review Press, New York.

AMIN S., 1992, *Empire of Chaos*, Monthly Review Press, New York.

ANDERSON P., 1980, *Lo stato assoluto*, Mondadori, Milano (trad. it. di *Lineages of the Absolutist State*, New Left Books, London 1974).

ANDERSON P., 1987, «The Figures of Descent», *New Left Review*, 161, pp. 20-77.

AOKI M., 1984, «Aspects of the Japanese Firm», in M. Aoki (a c. di), *The Economic Analysis of the Japanese Firm*, North-Holland, Amsterdam, pp. 3-43.

ARMSTRONG P. e A. GLYN, 1986, *Accumulation, Profits State Spending: Data for Advanced Capitalist Countries 1952-83*, Oxford Institute of Economics and Statistics, Oxford.

ARMSTRONG P., A. GLYN e J. HARRISON, 1984, *Capitalism since World War II. The Making and Breakup of the Great Boom*, Fontana, London.

ARNDT H.W., 1963, *The Economic Lessons of the Nineteen-Thirties*, Frank Cass, London.

ARRIGHI G., 1978, *La geometria dell'imperialismo*, Feltrinelli, Milano.

ARRIGHI G., 1979, «Imperialismo», in *Enciclopedia*, VII, Einaudi, Torino, pp. 157-198.

ARRIGHI G., 1988, «Una crisi di egemonia», in G. Arrighi *et al*., *Dinamiche della crisi globale*, Editori Riuniti, Roma, pp. 153-201 (trad. it. di «A Crisis of Hegemony», in S. Amin, G. Arrighi, A.G. Frank e I. Wallerstein, *Dynamics of Global Crisis*, Monthly Review Press, New York 1982, pp. 55-108).

ARRIGHI G., 1990, «Marxist Century-American Century: The Making and Remaking of the World Labor Movement», in S. Amin, G. Arrighi, A.G. Frank e I. Wallerstein, *Transforming the Revolution: Social Movements and the World System*, Monthly Review Press, New York, pp. 54-95.

ARRIGHI G., 1991a, «L'illusione dello sviluppo. Una riconcettualizzazione della semiperiferia», *Marx centouno*, 6, nuova serie, pp. 66-94 (trad. it. di «The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semiperiphery», in W.G. Martin (a c. di), *Semiperipheral States in the World-Economy*, Greeenwood Press, Westport, CT 1990, pp. 11-47).

ARRIGHI G., 1991b, «World Income Inequalities and the Future of Socialism», *New Left Review*, 189, pp. 39-64.

ARRIGHI G., 2008, *Adam Smith a Pechino. Genealogie del XXI secolo*, Feltrinelli, Milano (trad. it. di

Adam Smith in Beijing, Lineages of the 21st Century, Verso, London 2007).
ARRIGHI G., K. BARR e S. HISAEDA, 1993, *The Transformation of Business Enterprise*, Fernand Braudel Center, State University of New York, Binghamton, NY.
ARRIGHI G. e J. DRANGEL, 1986, «The Stratification of the World Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone», *Review*, 10, 1, pp. 9-74.
ARRIGHI G., S. IKEDA e A. IRWAN, 1993, «The Rise of East Asia, One Miracle or Many?», in R.A. Palat (a c. di), *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Greenwood Press, Westport, CT, pp. 41-65.
ARRIGHI G., SILVER BJ, 2003, *Caos e governo nel mondo. Come cambiano le egemonie e gli equilibri planetari*, Bruno Mondadori, Milano (trad. it. di C*haos and Governance in the Modern World System*, University of Minnesota Press, Minneapolis, MN 1999).
ARRIGHI G., SILVER BJ, 2003, *The Resurgence of East Asia: 500, 150, and 50 Year Perspectives*, Routledge, London.
AUERBACH P., M. DESAI e A. SHAMSAVARI, 1988, «The Transition from Actually Existing Capitalism», *New Left Review*, 170, pp. 61-78.

BAGCHI A.K., 1982, *The Political Economy of Underdevelopment*, Cambridge University Press, Cambridge.
BAIROCH P., 1976a, *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle*, Mouton, Paris et La Haye.
BAIROCH P., 1976b, «Europe's Gross National Product: 1800-1975», *Journal of Economic History*, 5, 2, pp. 273-340.
BALIBAR E., 1990, «The Nation Form: History and Ideology», *Review*, 13, 3, pp. 329-361.
BARBOUR V., 1950, *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD.
BARFIELD T.J., 1989, *The Perilous Frontier: Nomadic Empires and China*, Oxford University Press, Oxford.
BARNET R.J. e MULLER R.E., 1976, *Global Reach. The Power of the Multinational Corporations*, Simon & Shuster, New York.
BARON H., 1970, *La crisi del primo Rinascimento italiano*, Sansoni, Firenze (trad. it. di *The Crisis of the Early Italian Renaissance*, Princeton University Press, Princeton, NJ 1955).
BARR K., 1979a, «Long Waves: A Selective Annotated Bibliography», *Review*, 2, 4, pp. 675-718.
BARRACLOUGH G., 1992, *Guida alla storia contemporanea*, Laterza, Bari (trad. it. di *An Introduction to Contemporary History*, Penguin Books, Harmondsworth 1967).
BARRAT BROWN M., 1977, *L'economia dell'imperialismo*, Laterza, Bari (trad. it. di *The Economics of Imperialism*, Penguin Books, Harmondsworth 1974).
BARRAT BROWN M., 1988, «Away with all the Great Arches: Anderson's History of British Capitalism», *New Left Review*, 167, pp. 22-51.
BAYLY C.A., 1988, *Indian Society and the Making ofthe British Empire*, Cambridge University Press, Cambridge.
BECCATTINI G., 1979, «Dal "settore" industriale al "distretto" industriale: alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale», *Rivista di economia e politica industriale*, 1, pp. 7-21.
BECCATTINI G., 1990, «The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion», in F. Pyke (a c. di), *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, Geneva 1990, pp. 37-51.
BERGESEN A., 1983, «Modeling Long Waves of Crises in the World-System», in A. Bergesen (a c. di), *Crises in the World-System*, Sage, Beverly Hills, CA, pp. 73-92.
BERGESEN A. e R. SCHOENBERG, 1980, «Long Waves of Colonial Expansion and Contraction, 1415-

1969», in A. Bergesen (a c. di), *Studies of the Modern World-System*, Academic Press, New York.
BERGSTEN F.C., 1987, «Economic Imbalances and World Politics», *Foreign Affairs*, 65, 4, pp. 770-794.
BERRY A., 2005, *Methodological and Data Challenges to Identifying the Impacts of Globalization and Liberalization on Inequality*, United Nations Research Institute for Social Development Overarching Concerns Programme, Paper # 5.
BLACKBURN R., 1988, *The Overthrow of Colonial Slavery 1776-1848*, Verso, London.
BLOCH M., 1981, *Lineamenti di una storia monetaria d'Europa*, Einaudi, Torino (trad. it. di «Esquisse d'une histoire monétaire de l'Europe», *Cahier des Annales*, Librairie Armand Colin, Paris 1954).
BLOCK E., 1977, *The Origins of International Economic Disorder*: *A Study of United States Monetary Policy from World War II to the Present*, University of California Press, Berkeley, CA.
BLUESTONE B. e B. HARRISON, 1982, *The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*, Basic Books, New York.
BOLI J., 1993, «Sovereignty from a World Polity Perspective», relazione presentata dall'Annual Meeting of the American Sociological Association, Miami, FL.
BOLTHO A., 1993, «Western Europe's Economic Stagnation», *New Left Review*, 201, pp. 60-75.
BORDEN W.S., 1984, *The Pacific Alliance: United States Foreign Economic Policy and Japanese Trade Recovery 1947-55*, University of Wisconsin Press, Madison, WI.
BOUSQUET N., 1979, «Esquisse d'une théorie de l'alternance de périodes de concurrence et d'hégémonie au centre de l'économie-monde capitaliste», *Review*, 2, 4, pp. 501-518.
BOUSQUET N., 1980, «From Hegemony to Competition: Cycles of the Core?», in T.K. Hopkins e I. Wallerstein (a c. di), *Processes of the World-System*, Sage, Beverly Hills, CA, pp. 46-83.
BOXER C.R., 1957, *The Dutch in Brazil 1624-54*, Clarendon Press, Oxford.
BOXER C.R., 1965, *The Dutch Seaborne Empire 1600-1800*, Knopf, New York.
BOXER C.R., 1973, *The Portuguese Seaborne Empire 1415-1825*, Penguin Books, Harmondsworth.
BOYER R., 1990, *The Regulation School: A Critical Introduction*, Columbia University Press, New York.
BOYER-XAMBEAU M.T., G. DELEPLACE e L. GILLARD, 1991, *Banchieri e principi. Moneta e credito nell'Europa del Cinquecento*, Einaudi, Torino.
BRAUDEL F., 1981, *La dinamica del capitalismo*, il Mulino, Bologna (trad. it. di *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD 1977).
BRAUDEL F., 1981-82, *Civiltà materiale, economia e capitalismo (secoli XV-XVIII)*, vol. I: *Le strutture del quotidiano*; vol. II: *I giochi dello scambio*; vol. III: *I tempi del mondo*, Einaudi, Torino.
BRAUDEL F., 1986, *Civiltà e imperi del Mediterraneo nell'età di Filippo II*, Einaudi, Torino (trad. it. di *La Méditerranée et le Monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, Librairie Armand Colin, Paris 1982).
BRAUDEL F. e F. SPOONER, 1975, «I prezzi in Europa dal 1450 al 1750», in E.E. Rich e C.H. Wilson (a c. di), *Storia economica Cambridge*: vol. IV: *L'espansione economica dell'Europa nel Cinque e Seicento*, Einaudi, Torino, pp. 436-562 (trad. it. di «Prices in Europe from 1450 to 1750», in *The Cambridge Economic History of Europe*, IV, Cambridge University Press, London 1967, pp. 374-486).
BREWER J., 1989, *The Sinews of Power. War, Money and the English State, 1688-1783*, Unwin, London.
BULLOCK A., 1983, *Ernest Bevin: Foreign Secretary*, Oxford University Press, Oxford.
BUNKER S.G. e D. HEARN, 1993, «Strategies of Economic Ascendants for Access to Raw Materials: A Comparison of the United States and Japan», in R.A. Palat (a c. di), *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Greenwood Press, Westport, CT, pp. 83-102.
BURCKHARDT J., 1984, *La civiltà del Rinascimento in Italia*, Sansoni, Firenze.
BURKE P., 1984, *Cultura e società nell'Italia del Rinascimento*, Einaudi, Torino (trad. it. di *Culture and*

Society in Renaissance Italy, Princeton University Press, Princeton, NJ 1972).

CAIN P.J. e A.G. HOPKINS, 1980, «The Political Economy of British Expansion Overseas, 1750-1914», *The Economic History Review*, seconda serie, 33, 4, pp. 463-490.

CAIN P.J. e A.G. HOPKINS, 1986, «Gentlemanly Capitalism and British Expansion Overseas. I. The Old Colonial System, 1688-1850», *Economic History Review*, 39, 4, seconda serie, pp. 501-25.

CALLEO D.P., 1970, *The Atlantic Fantasy*, John Hopkins University Press, Baltimore, MD.

CALLEO D.P., 1982, *The Imperious Economy*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

CALLEO, D.P., 1987, *Beyond American Hegemony: The Future of the Western Alliance*, Basic Books, New York.

CALLEO D.P. e B.M. ROWLAND, 1973, *America and the World Political Economy. Atlantic Dreams and National Realities*, Indiana University Press, Bloomington and London.

CAMERON R., 1967, «England, 1750-1844», in R. Cameron (a c. di), *Banking in the Early Stages of Industrialization: A Study in Comparative Economic History*, Oxford University Press, New York, pp. 15-59.

CARR E., 1945, *Nationalism and After*, Macmillan, London.

CARTER A., 1975, *Getting, Spending, and Investing in Early Modern Times*, Van Gorcum, Assen.

CHANDLER A., 1980, «Stati Uniti: l'evoluzione dell'impresa», in *Storia economica Cambridge*, Torino, Einaudi, vol. VII, tomo II (trad. it. di «The United States: Evolution of Enterprise», in P. Mathias e M.M. Postan (a c. di), *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. VII, part 2, Cambridge University Press, Cambridge 1978).

CHANDLER A., 1981, *La mano visibile. La rivoluzione manageriale nell'economia americana*, Angeli, Milano (trad. it. di *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, The Belknap Press, Cambridge, MA 1977).

CHANDLER A., 1990, *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, The Belknap Press, Cambridge, MA.

CHAPMAN S., 1972, *The Cotton Industry in the Industrial Revolution*, Macmillan, London.

CHAPMAN S., 1984, *The Rise of Merchant Banking*, Unwin Hyman, London.

CHASE-DUNN C., 1989, *Global Formation. Structures of the World-Economy*, Basil Blackwell, Oxford.

CHAUDHURI K.N., 1965, *The English East India Company: The Study of an Early Joint-Stock Company 1600-40*, Frank Cass, London.

CHAUNU H. e P. CHAUNU, 1956, *Seville et l'Atlantique 1504-1650*, vol. VI, Armand Colin, Paris.

CIPOLLA C.M., 1959, «Il declino economico dell'Italia», in id. (a c. di), *Storia dell'economia italiana*, Einaudi, Torino.

CIPOLLA C.M., 1990, *Storia economica dell'Europa pre-industriale*, il Mulino, Bologna.

CIPOLLA C.M., 1994, *Vele e cannoni*, Tea, Milano.

COASE R., 1937, «The Nature of the Firm», *Economica* 4, 15, nuova serie, pp. 386-405.

COHEN B.J., 1958, *Japan's Postwar Economy*, Indiana University Press, Bloomington, IN.

COHEN B.J., 1977, *Organizing the World's Money*, Basic Books, New York.

COPELAND M.T., 1966, *The Cotton Manufacturing Industry of the United States*, Augustus M. Kelley, New York.

COPLIN W.D., 1968, «International Law and Assumptions about the State System», in R.A. Falk e W.F. Henreideir (a c. di), *International Law and Organization*, Lippincott, Philadelphia.

COX O., 1959, *Foundations of Capitalism*, Philosophical Library, New York.

COX R., 1983, «Gramsci, Hegemony, and International Relations: An Essay in Method», *Millennium. Journal of International Studies*, 12, 2, pp. 162-175.

COX R., 1987, *Production, Power, and World Order: Social Forces in the Making of History*, Columbia

University Press, New York.
CROUZET F., 1982, *The Victorian Economy*, Methuen, London.
CUMINGS B., 1987, «The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences», in F.C. Deyo (a c. di), *The Political Economy of New Asian Industrialism*, Cornell University Press, Ithaca, NY, pp. 44-83.
CUMINGS B., 1993, «The Political Economy of the Pacific Rim», in R.A. Palat (a c. di), *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Greenwood Press, Westport, CT, pp. 21-37.

DAVIES K.G., 1957, *The Royal African Company*, Longmans, London.
DAVIES K.G., 1974, *The North Atlantic World in the Seventeenth Century*, University of Minnesota Press, Minneapolis, MN.
DAVIS R., 1954, «English Foreign Trade, 1660-1700», *Economic History Review*, 7, 2, pp. 150-166.
DAVIS R., 1962, «English Foreign Trade, 1700-1774», *Economic History Review*, 15, 2, pp. 285-303.
DAVIS R., 1979, *The Industriai Revolution and British Overseas Trade*, Leicester University Press, Leicester.
DE CECCO M., 1979, *Moneta e impero. Il sistema finanziario internazionale dal 1880 al 1914*, Einaudi, Torino.
DE CECCO M., 1982, «Inflation and Structural Change in the Euro-Dollar Market», EUI *Working Papers*, 23, Firenze, Istituto Universitario Europeo.
DEHIO L., 1988, *Equilibrio o egemonia. Considerazioni sopra un problema fondamentale della storia politica moderna*, il Mulino, Bologna (trad. it. di *Gleichgewicht oder Hegemonie*, Krefeld, Scherpe 1948).
DE ROOVER R., 1963, *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397-1494*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
DETTI T., 2003, «L'avventura di ripensare il passato», *Contemporanea*, 6, 3, pp. 549-553.
DE VROEY M., 1984, «A Regulation Approach Interpretation of the Contemporary Crisis», *Capital and Class*, 23, pp. 45-66.
DICKINSON P.G.M., 1967, *The Financial Revolution in England: A Study in the Development of Public Credit*, Macmillan London.
DIETZ F., 1964, *English Government Finance 1485-1558*, Barnes & Noble, New York.
DOBB M., 1977, *Problemi di storia del capitalismo*, Editori Riuniti, Roma (trad. it. di *Studies in the Development of Capitalism*, Routledge & Kegan Paul, London 1963).
DOCKÉS P., 1971, *Lo spazio nel pensiero economico dal XVI al XVIII secolo*, Feltrinelli, Milano (trad. it. di *L'espace dans la pensée économique du XVIe au XVIIIe siècle*, Flammarion, Paris 1969).
DRUCKER P.F., 1993, *Post-Capitalist Society*, Harper & Row, New York.
DUNNING J.H., 1988, «International Business, the Recession and Economic Restructuring», in N. Hood e J.E. Vahlne (a c. di), *Strategies in Global Competition*, Croom Helm, London, pp. 84-103.

ECCLESTON B., 1989, *State and Society in Post-War Japan*, Polity Press, Cambridge.
ECONOMIC PLANNING COUNCIL, 1977, 1982, 1988, *Taiwan Statistical Yearbook*, Economic Planning Council, Taipei.
EHRENBERG R., 1985, *Capital & Finance in the Age of the Renaissance. A Study of the Fuggers and Their Connections*, Augustus M. Kelly, Fairfield, NJ.
EICHENGREEN B., 1992, «International Monetary Instability Between the Wars: Structural Flaws or Misguided Policies?», in B. Eichengreen (a c. di), *Monetary Regime Transformation*, Edward Elgar, Aldershot, pp. 355-400.
EICHENGREEN B. e R. PORTES, 1986, «Debt and Default in the 1930s. Causes and Consequences»,

European Economic Review, 30, pp. 599-640.
ELLIOTT J.H., 1970, *The Old World and the New 1492-1650*, Cambridge University Press, Cambridge.
ELLIOTT J.H., 1982, *La Spagna imperiale: 1469-1716*, il Mulino, Bologna (trad. it. di *Imperial Spain. 1469-1716*, Penguin Books, Harmondsworth 1970).
ELLIOTT W.Y. (a c. di), 1955, *The Political Economy of American Foreign Policy. Its Concepts, Strategy, and Limits*, Henry Holt & Co., New York.
EMMER P.C., 1981, «The West India Company, 1621-1791: Dutch or Atlantic?», in L. Blusseé e F. Gastra (a c. di), *Companies and Trade*, Leiden University Press, Leiden, pp. 71-95.
EMMER P.C., 1991, «The Two Expansion Systems in the Atlantic», *Itinerario*, 15, 1, pp. 21-27.
EMMOTT B., 1993, *Japanophobia. The Myth of the Invincible Japanese*, Random House, New York.
ENGELS E., 1976, *L'evoluzione del socialismo dall'utopia alla scienza*, Editori Riuniti, Roma.
EVANS-PRITCHARD E., 1975, *I Nuer: un'anarchia ordinata*, Angeli, Milano (trad. it. *The Nuer: A Description of the Modes of Livelihood and Political Institutions of the Nilotic People*, Clarendon Press, Oxford 1940).

FARNIE D.A., 1979, *The English Cotton Industry and the World Market, 1815-96*, Clarendon Press, Oxford.
FAVIER J., 1966, *Les finances pontificales à l'époque du grand schisme d'Occident, 1378-1409*, Boccard, Paris.
FEIGE E., 1990, «Defining and Estimating Underground and Informal Economics: The New Institutional Economic Approach», *World Development*, 18, 7, pp. 989-1002.
FIELDHOUSE D.K., 1967, *Gli imperi coloniali dal XVIII secolo*, Feltrinelli, Milano (trad. it. di *The Colonial Empires: A Comparative Survey from the Eighteenth Century*, Delacorte, New York 1967).
FISHLOW A., 1986, «Lessons from the Past: Capital Markets During the 19th Century and the Interwar Period», in M. Kahler (a c. di), *The Politics of International Debt*, Cornell University Press, Ithaca, NY, pp. 37-93.
FRANKO L., 1976, *The European Multinationals*, Harper & Row, New York.
FRIEDEN J.A., 1987, *Banking on the World. The Politics of American International Finance*, Harper & Row, New York.
FRÖBEL F., J. HEINRICHS e O. KREYE, 1980, *The New International Division of Labour: Structural Unemployment in Industrialized Countries and Industrialization in Developing Countries*, Cambridge University Press, Cambridge.

GALBRAITH J.K., 1968, *Il nuovo stato industriale*, Einaudi, Torino (trad. it. di *The New Industrial State*, Houghton Mifflin, Boston, MA 1967).
GALLAGHER J. e R. ROBINSON, 1953, «The Imperialism of Free Trade», *Economic History Review*, 6, 1, pp. 1-15.
GARDNER E.G., 1953, *Florence and its History*, Dent & Sons, London.
GARDNER R., 1986, *Sterling-Dollar Diplomacy in Current Perspective*, Columbia University Press, New York.
GATTRELL V.A.C., 1977, «Labour, Power, and the Size of Firms in Lancashire Cotton in the Second Quarter of the Nineteenth Century», *Economic History Review*, 30, 1, seconda serie, pp. 95-139.
GIDDENS A., 1987, *The Nation-State and Violence*, California University Press, Berkeley, CA.
GILBERT F., 1980, *The Pope, his Bankers, and Venice*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
GILL S., 1986, «Hegemony, Consensus and Trilateralism», *Review of International Studies*, 12, pp. 205-221.
GILL B. e A.G. FRANK, 1992, «World System Cycles, Crises, and Hegemonic Shifts, 1700 BC to 1700

AD», *Review*, 15, 4, pp. 621-687.
GILL S. (a c. di), 1993, *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, Cambridge University Press, Cambridge.
GILL S. e D. LAW, 1988, *The Global Political Economy: Perspectives, Problems and Policies*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD.
GILPIN R., 1975, *US Power and the Multinational Corporation*, Basic Books, New York.
GILPIN R., 1990, *Politica ed economia delle relazioni internazionali*, il Mulino, Bologna (trad. it. di *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, Princeton, NJ 1987).
GLUCKMAN, M., 1963, *Custom and Conflict in Africa*, Basil Blackwell, Oxford.
GLYN A., A. HUGHES, A. LIPIETZ e A. SINGH, 1991, «The Rise and Fall of the Golden Age», in S.A. Marglin e J.B. Schor (a c. di), *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*, Clarendon Press, Oxford, pp. 39-125.
GOLDSTEIN J.S., *1988, Long Cycles, Prosperity and War in the Modern Age*, Yale University Press, New Haven, CT.
GOLDSTEIN J.S. e D.P. RAPKIN, «After Insularity. Hegemony and the Future World Order», *Futures*, 23, pp. 935-959.
GOLDSTONE J.A., 1991, *Revolution and Rebellion in the Early Modern World*, University of California Press, Berkeley, CA.
GORDON D., 1980, «Stages of Accumulation and Long Economic Swings», in T. Hopkins e I. Wallerstein (a c. di), *Processes of the World System*, Sage, Beverly Hills, CA, pp. 9-45.
GORDON D., 1988, «The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations?», *New Left Review*, 168, pp. 24-64.
GRAMSCI A., 1975, *Quaderni del carcere*, Einaudi, Torino.
GREENBERG M., 1979, *British Trade and the Opening of China 1800-1842*, Monthly Review Press, New York.
GROSS L., 1968, «The Peace of Westphalia, 1648-1948», in R.A. Falk e W.H. Hanrieder (a c. di), *International Law and Organization*, Lippincott, Philadelphia, pp. 45-67.
GUHA, R., 1992, «Dominance Without Hegemony and its Historiography», in R. Gupta (a c. di), pp. 210-305, Oxford University Press, New York.
GURR T.R., 1989, «Historical Trends in Violent Crime, Europe and the United States», in T.R. Gurr (a c. di), *Violence in America*, vol. II, Sage, Beverly Hills, CA, pp. 21-54.
GUSH G., 1975, *Renaissance Armies 1480-1650*, Stephens, Cambridge.

HAGGARD S. e TUN-JEN CHENG, 1987, «State and Foreign Capital in the East Asian Nics», in F.C. Deyo (a c. di), *The Political Economy of New Asian Industrialism*, Cornell University Press, Ithaca, NY, pp. 84-135.
HALLIDAY F., 1986, *The Making of the Second Cold War*, Verso, London.
HARDT M. e A. NEGRI, 2002, *Impero*, Rizzoli, Milano (trad. it. di *Empire*, Harvard University Press, Cambridge, MA 2000).
HARROD R., 1982, *Economia monetaria*, Loescher, Torino (trad. it. di *Money*, Macmillan, London 1969).
HARTWELL R.M., 1982, «Demographic, Political and Social Transformations of China 750-1550», *Harvard Journal of Asiatic Studies*, 42, 2, pp. 365-422.
HARVEY D., 1985, «The Geopolitics of Capitalism», in D. Gregory e J. Urry (a c. di), *Social Relations and Spatial Structures*, St. Martina Press, New York.
HARVEY D., 1993, *La crisi della modernità*, il Saggiatore, Milano (trad. it. di *The Condition of Postmodemity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*, Basil Blackwell, Oxford 1989).

HEERS J., 1961, *Gènes au XVe siècle*, SEVPEN, Paris (trad. it. parziale *Genova nel Quattrocento*, Jaca Book, Milano 1984).
HEERS J., 1979, *Société et économie à Gènes (XIVe-XVe siècles)*, Variorum Reprints, London.
HELLEINER E., 1992, «Japan and the Changing Global Financial Order», *International Journal*, 47, pp. 420-444.
HENDERSON W.O., 1975, *The Rise of German Industrial Power 1834-1914*, California University Press, Berkeley, CA.
HERZ J.H., 1959, *International Politics in the Atomic Age*, Columbia University Press, New York.
HICKS J., 1971, *Una teoria della storia economica*, UTET, Torino, (trad. it. di *A Theory of Economic History*, Clarendon Press, Oxford 1969).
HILFERDING R., 1961, *Il capitale finanziario*, Feltrinelli, Milano (trad. it. di *Finance capital*, Routledge & Kegan Paul, London 1981).
HILL C., 1958, *Puritanism and Revolution*, Schocken Books, New York.
HILL C., 1977, *La formazione della potenza inglese*, Einaudi, Torino (trad. it. di *Reformation to Industrial Revolution. A Social and Economic History of Britain, 1530-1780*, Weindenfeld & Nicolson, London 1967).
HILL H. e B. JOHNS, 1985, *The Role of Direct Foreign Investment in Developing East Asian Countries*, Weltwirtshaftliches Archiv, 129, pp. 355-381.
HILL R.C., 1989, «Comparing Transnational Production Systems: The Automobile Industry in the USA and Japan», *International Journal of Urban and Regional Research*, 13, 2, pp. 462-480.
HIRSCHMAN A., 1968, *La strategia dello sviluppo economico*, La Nuova Italia, Firenze (trad. it. di *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, New Haven, CT 1958).
HIRST P. e J. ZEITLIN, 1990, «Specializzazione flessibile e post-fordismo. Teorie, realtà e implicazioni politiche», *Meridiana*, 9, pp. 155-203.
HOBSBAWM E., 1963, Le *rivoluzioni borghesi 1789-1848*, il Saggiatore, Milano (trad. it. di *The Age of Revolution 1789-1848*, New American Library, New York 1962).
HOBSBAWM E., 1972, *La rivoluzione industriale e l'impero. Dal 1750 ai giorni nostri*, Einaudi, Torino (trad. it. di *Industry and Empire: An Economic History of Britain since 1750*, Weidenfeld & Nicolson, London 1968).
HOBSBAWM E., 1986, *II trionfo della borghesia 1848-1875*, Laterza, Bari (trad. it. di *The Age of Capital 1848-1875*, New American Library, New York 1979).
HOBSBAWM E., 1987, *L'età degli imperi 1875-1914*, Laterza, Bari (trad. it. di *The Age of Empire 1875-1914*, Pantheon Books, New York 1987).
HOBSBAWM E., 1992, *Nazioni e nazionalismi dal 1780. Programma, mito, realtà*, Einaudi, Torino (trad. it. di *Nations and Nationalism since 1780: Programme, Myth, Reality*, Cambridge University Press, Cambridge 1991).
HOBSON J., 1974, *L'imperialismo*, ISEDI, Milano (trad. it. di *Imperialism: a study*, Cosimo, New Yorl 1902).
HOPKINS T.K., 1990, «Note on the Concept of Hegemony», *Review*, 13, 3, pp. 409-411.
HOPKINS T.K. e I. WALLERSTEIN (con il Research Working Group on Cyclical Rhythms and Secular Trends), 1979, «Cyclical Rhythms and Secular Trends of the Capitalist World-Economy: Some Premises, Hypotheses and Questions», *Review*, 2, 4, pp. 483-500.
HUGILL P.J., 1993, *World Trade since 1431. Geography, Technology, and Capitalism*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD.
HYMER S., 1972, «The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development», in J.N. Bhagwati (a c. di), *Economics and World Order*, Macmillan, New York, pp. 113-140.
HYMER S. e R. ROWTHORN, 1970, «Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-

American Challenge», in C.P. Kinderlberger (a c. di), *The International Corporation: A symposium*, The MIT Press, Cambridge, MA, pp. 57-91.

IKEDA S., 1993, *Structure of the World-Economy 1945-1990*, Fernand Braudel Center, State University of New York, Binghamton, NY.

IKENBERRY J.G., 1989, «Rethinking the Origins of American Hegemony», *Political Science Quarterly*, 104, 3, pp. 375-400.

INGHAM G., 1984, *Capitalism Divided? The City and Industry in British Social Development*, Macmillan, London.

INGHAM G., 1988, «Commercial Capital and British Development», *New Left Review*, 172, pp. 45-65.

INGHAM G., 1989, «The Production of World Money: A Comparison of Sterling and the Dollar», relazione presentata alla Second ESRC Conference on Structural Change in the West, Emmanuel College, Cambridge.

ISRAEL J., 1989, *Dutch Primacy in World Trade, 1585-1740*, Clarendon Press, Oxford.

ITOH M., 1990, *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism*, St Martin's Press, New York.

JACKSON R., 1990, *Quasi-States: Sovereignty, International Relations and the Third World*, Cambridge University Press, Cambridge.

JAMESON F., 1984, «Postmodernism, or the Cultural Logic of Late Capitalism», *New Left Review*, 146, pp. 53-92.

JENKINS B., 1983, *New Modes of Conflict*, RAND Corporation, Santa Monica, CA.

JENKS L.H., 1938, *The Migration of British Capital to 1875*, Knopf, New York-London.

JEREMY D.J., 1977, «Damming the Flood: British Government Efforts to Check the Outflow of Technicians and Machinery, 1780-1843», *Business History Review*, 51, 1, pp. 1-34.

JESSOP B., 1990, «Regulation Theories in Retrospect and Prospect», *Economy and Society*, 19, 2, pp. 153-216.

JOHNSON C., 1982, *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford University Press, Stanford, CA.

JOHNSON C., 1988, «The Japanese Political Economy: A Crisis in Theory», *Ethics and International Affairs*, 2, pp. 79-97.

KASABA R., 1992, «"By Compass and Sword!": The Meaning of 1492», *Middle East Report*, Sept-Oct., pp. 6-10.

KENNEDY P., 1976, *The Rise and Fall of British Naval Mastery*, Scribner, London.

KENNEDY P., 1993a, *Ascesa e declino delle grandi potenze*, Garzanti, Milano (trad. it. di *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, Random House, New York 1987).

KENNEDY P., 1993b, *Verso il XXI secolo*, Garzanti, Milano (trad. it. di *Preparing for the Twenty-First Century*, Random House, New York 1993).

KEOHANER., 1984a, *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

KEOHANE R., 1984b, «The World Political Economy and the Crisis of Political Liberalism», in J.H. Goldthorpe (a c. di), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford University Press, New York, pp. 15-38.

KEYNES J.M., 1979, *Trattato della moneta*, Feltrinelli, Milano (trad. it. di *A Treatise on Money*, Macmillan, London 1930).

KINDLEBERGER C., 1973, *The World in Depression 1929-1939*, University of California Press, Berkeley, CA.

KINDLEBERGER C., 1975, «The Rise of Free Trade in Western Europe, 1820 to 1875», *Journal of Economic History*; 35, 1, pp. 20-55.
KINDLEBERGER C., 1978, *Economic Response, Comparative Studies in Trade, Finance, and Growth*, Cambridge University Press, Cambridge.
KIRBY S., 1983, *Towards the Pacific Century. Economic Development in the Pacific Basin*, Economist Intelligence Unit Special Report 137, The Economist Intelligence Unit, London.
KNAPP J.A., 1957, «Capital Exports and Growth», *Economic Journal*, 67, 267, pp. 432-444.
KNOWLES L.C.A., 1928, *Economic Development of the Oversesas Empire*, Routledge & Kegan Paul, London.
KOJIMA K., 1977, *Japan and a New World Economic Order*, Westview, Boulder, CO.
KOTKIN J. e Y. KISHIMOTO, 1988, *The Third Century. America's Resurgence in the Asian Era*, Ivy Books, New York.
KRASNER S., 1979, «The Tokyo Round: Particularistic Interests and Prospects for Stability in the Global Trading System», *International Studies Quarterly*, 23, 4, pp. 491-531.
KRASNER S., 1988, «A Trade Strategy for the United States», *Ethics and International Affairs*, 2, pp. 17-35.
KRIEDTE P., 1983, *Peasants Landlords, and Merchant Capitalists. Europe and the World Economy, 1500-1800*, Cambridge University Press, Cambridge.

LAFEBER W., 1963, *The New Empire. An Interpretation of American Expansion, 1860-1898*, Cornell University Press, Ithaca, NY.
LANDES D.S., 1966, «The Structure of Enterprise in the Ninenteenth Century», in D. Landes (a c. di), *The Rise of Capitalism*, Macmillan, New York.
LANDES D.S., 1993, *Prometeo liberato. La rivoluzione industriale in Europa dal 1750 a oggi*, Einaudi, Torino (trad. it. di *The Unbound Prometheus. Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge University Press, Cambridge 1969).
LANE F., 1966, *Venice and History*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD.
LANE F., 1979, *Profits from Power. Readings in Protection Rent and Violence-Controlling Enterprises*, State University of New York Press, Albany, NY.
LASH S. e J. URRY, 1987, *The End of Organized Capitalism*, University of Wisconsin Press, Madison, WI.
LENIN V.I., 1974, *L'imperialismo, fase suprema del capitalismo*, Editori Riuniti, Roma.
LEVITT K., 1970, *Silent Surrender: The American Economic Empire in Canada*, Liveright Press, New York.
LEWIS M., 1960, *The Spanish Armada*, Batsford, London.
LICHTEIM G., 1974, *Storia dell'imperialismo*, Sonzogno, Milano (trad. it. di *Imperialism*, Penguin Books, Harmondsworth 1974).
LIPIETZ A., 1985, *Mirages et miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le tiers monde*, Éditions La Découverte, Paris.
LIPIETZ A., 1988, «Reflection on a Tale: The Marxist Foundations of the Concepts of Regulation and Accumulation», *Studies in Political Economy*, 26, pp. 7-36.
LIPSON C., 1982, «The Transformation of Trade», *International Organization*, 36, 2, pp. 417-455.
LOMNITZ L.A., 1988, «Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model», *American Anthropologist*, 90, 1, pp. 42-55.
LOPEZ R.S., 1962, «Hard Times and Investment in Culture», in W.K. Ferguson *et al.*, *The Renaissance*, Harper & Row, New York, pp. 29-54.
LOPEZ R.S., 1963, «Quattrocento genovese», *Rivista Storica Italiana*, 75, pp. 709-727.

LOPEZ R.S., 1975, *La rivoluzione commerciale del Medioevo*, Einaudi, Torino.
LOPEZ R.S. e I. RAYMOND (a c. di), 1955, *Medieval Trade in the Mediterranean World: Illustrative Documents*, Columbia University Press, New York.
LUZZATTO G., 1970, *Breve storia economica dell'Italia medievale. Dalla caduta dell'impero romano al principio del Cinquecento*, Einaudi, Torino.

MCCORMICK T.J., 1989, *America's Half Century. United States Foreign Policy in the Cold War*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD.
MCIVER R.M., 1932, *The Modern State*, Oxford University Press, London.
MCMICHAEL P., 1990, «Incorporating Comparison within a World-Historical Perspective: An Alternative Comparative Method», *American Sociological Review*, 55, pp. 385-397.
MCNEILL W., 1984, *Caccia al potere. Tecnologia, armi, realtà sociale dall'anno Mille*, Feltrinelli, Milano (trad. it. di *The Pursuit of Power: Technology, Armed Force, and Society since* AD *1000*, University of Chicago Press, Chicago, IL 1984).
MADDISON A., 1983, «A Comparison of the Levels of GDP per Capita in Developed and Developing Countries», *Journal of Economic History*, 43, 1, pp. 217-241.
MAGDOFF H., 1978, *Imperialism. From the Colonial Age to the Present*, Monthly Review, New York.
MALAND D., 1966, *Europe in the Seventeenth Century*, Macmillan, London.
MANN M., 1986, *The Sources of Social Power*, vol. I: *A History of Power from the Beginning to AD 1760*, Cambridge University Press, Cambridge.
MANTOUX P., 1971, *La rivoluzione industriale. Saggio sulle origini della grande industria moderna in Inghilterra*, Editori Riuniti, Roma.
MARCUS G.J., 1961, *A Naval History of England*, vol. I: *The Formative Centuries*, Little Brown, Boston, MA.
MARGLIN S.A. e J.B. SCHOR (a c. di), 1991, *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*, Clarendon Press, Oxford.
MARSHALL A., 1919, *Industry and Trade*, Macmillan, London.
MARSHALL A., 1972, *Principi di economia*, UTET Torino, (trad. it. di *Principles of Economics*, Macmillan, London 1949).
MARSHALL P.J., 1987, *Bengal: The British Bridgehead. Eastern India 1740-1828*, Cambridge University Press, Cambridge.
MARTINES L., 1981, *Potere e fantasia. Le città stato nel Rinascimento*, Laterza, Bari (trad. it. di *Power and Imagination. City-States in Renaissance Italy*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD 1988).
MARX K., 1978, *Il capitale*, Einaudi, Torino.
MARX K. e F. ENGELS, 1974, *Manifesto del Partito Comunista*, Einaudi, Torino.
MASSEY D., 1984, *Spatial Divisions of Labour: Social Structures and the Geography of Production*, Macmillan, London.
MATHIAS P., 1969, *The First Industrial Nation: An Economic History of Britain 1700-1914*, Methuen, London.
MATTINGLY G., 1967, *L'invincibile Armada*, Einaudi, Torino (trad. it. di *The Armada*, Houghton Mifflin, Boston, MA 1959).
MATTINGLY G., 1988, *Renaissance Diplomacy*, Dover, New York.
MAYER A., 1959, *Political Origins of the New Diplomacy 1917-1918*, Yale University Press, New Haven, CT.
MAYER A., 1971, *Dynamics of Couterrevolution in Europe 1870-1956. An Analytic Framework*, Harper & Row, New York.

MAYER A., 1994, *Il potere dell'Ancien règime fino alla Prima guerra mondiale*, Laterza, Bari (trad. it. di *The Persistence of the Old Regime. Europe to the Great War*, Pantheon, New York 1981).
MENSCH G., 1979, *Stalemate in Technology*, Ballinger, Cambridge, MA.
MILWARD A.S., 1959, *The Economic Effects of the Two World Wars on Britain*, Macmillan, London.
MISKIMIN H.A., 1969, *The Economy of Early Renaissance Europe 1300-1460*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
MITCHELL B.R., 1980, «Appendice statistica (1700-1914)», in *Storia economica d'Europa*, vol. IV: *L'emergere delle società industriali*, UTET, Torino, pp. 563-613 (trad. it. di «Statistical Appendix 1700-1914», in C.M. Cipolla (a c. di), *The Fontana Economic History of Europe*, vol. IV, *The Emergence of Industrial Societies*, Collins/Fontana, London 1973, pp. 738-820).
MITCHELL B.R., 1980, *European Historical Statistics 1750-1975*, Macmillan, London.
MJOSET L., 1990, «The Turn of Two Centuries: A Comparison of British and US Hegemonies», in D.P. Rapkin (a c. di), *World Leadership and Hegemony*, Lynne Reiner, Boulder, CO, pp. 21-47.
MODELSKI G., 1978, «The Long Cycle of Global Politics and the Nation-State», *Comparative Studies in Society and History*, 20, 2, pp. 214-238.
MODELSKI G., 1981, «Long Cycles, Kondratieffs and Alternating Innovations: Implications for US Foreign Policy», in C.W. Kegley e P. McGowan (a c. di), *The Political Economy of Foreign Policy Behavior*, Sage, Beverly Hills, CA, pp. 63-83.
MODELSKI G., 1987, *Long Cycles in World Politics*, University of Washington Press, Seattle, WA.
MODELSKI G. e S. MODELSKI (a c. di), 1988, *Documenting Global Leadership*, University of Washington Press, Seattle, WA.
MODELSKI G. e W.R. THOMPSON, 1988, *Sea Power and Global Politics, 1494-1993*, University of Washington Press, Seattle, WA.
MOFFITT M., 1983, *The World's Money. International Banking from Bretton Woods to the Brink of Insolvency*, Simon & Schuster, New York.
MOORE B., 1969, *Le origini sociali della dittatura e della democrazia*, Einaudi, Torino (trad. it. di *Social Origins of Dictatorship and Democracy. Lord and Peasant in the Making of the Modern World*, Beacon Press, Boston 1966).
MOSS D.J., 1976, «Birmingham and the Campaigns against the Orders-in-Council and East India Company Charter, 1812-13», *Canadian Journal of History. Annales Canadiennes d'Histoire*, 11, 2, pp. 173-188.

NADEL G. e P. CURTIS (a c. di), 1964, *Imperialism and Colonialism*, Macmillan, New York.
NEF J.U., 1934, «The Progress of Technology and the Growth of Large-Scale Industry in Great Britain, 1540-1640», *The Economic History Review*, 5, 1, pp. 3-24.
NEF J.U., 1968, *War and Human Progress*, Norton, New York.
NEUMANN F., 1977, *Behemoth. Struttura e pratica del nazionalsocialismo*, Feltrinelli, Milano.
NUSSBAUM A., 1950, *A Concise History of the Law of Nations*, Macmillan, New York.

O'CONNOR J., 1979, *La crisi fiscale dello stato*, Einaudi, Torino (trad. it. di *The Fiscal Crisis of the State*, St Marin's Press, New York 1973).
ODAKA K., 1985, «Is the Division of Labor Limited by the Extent of the Market? A Study of Automobile Parts Production in East and Southeast Asia», in K. Ohkawa, G. Ranis e L. Meissner (a c. di), *Japan and the Developing Countries: A Comparative Analysis*, Basil Blackwell, Oxford, pp. 389-425.
OFFE C., 1985, *Disorganized Capitalism. Contemporary Transformations of Work and Politics*, MIT University Press, Cambridge, MA.

OGLE G.E., 1990, *South Korea: Dissent within the Economic Miracle*, Zed Books, London.
OKIMOTO D.I. e T.P. ROHLEN, 1988, *Inside the Japanese System: Readings on Contemporary Society and Political Economy*, Stanford University Press, Stanford, CA.
OZAWA T., 1979, *Multinationalism, Japanese Style: The Political Economy of Outward Dependency*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
OZAWA T., 1985, «Japan», in J.H. Dunning (a c. di), *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, John Wiley, Chichester, pp. 155-185.
OZAWA T., 1993, «Foreign Direct Investment and Structural Transformation: Japan as a Recycler of Market and Industry», *Business & the Contemporary World*, 5, 2, pp. 129-150.

PALAT R., 1988, *From World-Empire to World-Economy: Southeastern India and the Emergence of the Indian Ocean World-Economy, 1350-1650*, UMI, Ann Arbor, MI.
PANNIKAR K.M., 1953, *Asia and Western Dominance. A Survey of the Vasco De Gama Epoch of Asian History 1498-1945*, Alien & Unwin, London.
PARBONI R., 1985, *Il conflitto economico mondiale. Finanza e crisi internazionale*, ETAS, Milano.
PARKER G., 1977, *The Dutch Revolt*, Cornell University Press, Ithaca, NY.
PARKER G. e L. SMITH (a c. di), 1992, *La crisi del XVII secolo*, ECIG, Genova (trad. it. di *The General Crisis of the Seventeenth Century*, Routledge & Kegan Paul, London 1985).
PARRY J.H., 1991, *Le grandi scoperte geografiche*, Mondadori, Milano (trad. it. di *The Age of the Reconnaissance. Discovery, Exploration and Settlement*, California University Press, Berkeley, CA 1962).
PAYNE P.L., 1974, *British Entrepreneurship in the Nineteenth Century*, Macmillan, London.
PEREZ C., 1983, «Structural Change and the Assimilation of New Technologies in the Economic and Social Systems», *Futures*, 15, 5, pp. 357-375.
PHELPS BROWN E.H., 1975, «A Non-Monetarist View of the Pay Explosion, *Three Banks Review*, 105, pp. 3-24.
PHILLIPS K., 1993, *Boiling Point. Republicans, Democrats, and the Decline of Middle-class Prosperity*, Random House, New York.
PIORE M.J. e C.F. SABLE., 1987, *Le vie dello sviluppo industriale: produzione di massa e produzione flessibile*, ISEDI, Torino (trad. it. di *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York 1984).
PIRENNE H., 1974, «Le fasi della storia sociale del capitalismo», in R. Bendix e S. Lipset (a. c. di), *Classe, potere, status. Teorie sulla struttura di classe*, Marsilio, Venezia pp. 129-141 (trad. it. di «Stages in the Social History of Capitalism», in R. Bendix e S. Lipset (a c. di), *Class, Status and Power: A Reader in Social Stratification*, The Free Press, Glencoe, IL 1953, pp. 501-517).
PLATT D.C.M., 1980, «British Portfolio Investment Overseas before 1820: Some Doubts», *Economic History Review*, 33, 1, pp. 1-16.
POLANYI K., 1974, *La grande trasformazione*, Einaudi, Torino (trad. it. di *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Beacon Press, Boston, MA 1957).
POLLARD S., 1964, «Fixed Capital and the Industriai Revolution in Britain», *Journal of Economic History*, 24, pp. 299-314.
POLLARD S., 1985, «Capital Exports, 1870-1914: Harmful o Beneficial?», *Economic History Review*, 38, seconda serie, pp. 489-514.
PORTES A., 1994, «Paradoxes of the Informal Economy: The Social Basis of Unregulated Entrepreneurship», in N.J. Smelser e R. Swedberg (a c. di), *Handbook of Economic Sociology*, University Press, Princeton, NJ.
PORTES A., M. CASTELLS e L.A. BENTON (a c. di), 1989, *The Informal Economy. Studies in Advanced*

and Less Developed Countries, Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD.
POSTMA J.M., 1990, *The Dutch in the Atlantic Slave Trade, 1600-1815*, Cambridge University Press, Cambridge.

RAPKIN D.P., 1990, «The Contested Concept of Hegemonic Leadership», in D.P. Rapkin (a c. di), *World Leadership and Hegemony*, Lynne Reiner, Boulder, CO, pp. 1-19.
REICH R., 1993, *L'economia delle nazioni: come prepararsi al capitalismo del Duemila*, Il Sole-24 Libri, Milano (trad. it. di *The Work of Nations. Preparing Ourselves for 21st-Century Capitalism*, Random House, New York 1992).
RILEY J.C., 1980, *International Government Finance and the Amsterdam Capital Market 1740-1815*, Cambridge University Press, Cambridge.
ROMANO R., 1962, «Tra XVI e XVII secolo. Una crisi economica: 1619-1622», *Rivista storica italiana*, 3, pp. 480-531.
ROSENAU J.N., 1990, *Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
ROSENBERG H., 1943, «Political and Social Consequences of the Great Depression of 1873-1896 in Central Europe», *Economic History Review*, 13, pp. 58-73.
ROSTOW W.W., 1962, *Gli stadi dello sviluppo economico*, Einaudi, Torino (trad. it. di *The Stages of Economic Growth. A Non-Communist Manifesto*, Cambridge University Press, Cambridge 1960).
RUBINSTEIN W.D., 1977, «Wealth, Elites, and the Class Structure of Modern Britain», *Past and Present*, 76, pp. 99-126.
RUEFF J., 1964, *The Age of Inflation*, Regenery, Chicago.
RUGGIE J.G., 1982, «International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order», *International Organization*, 36, 2, pp. 379-415.
RUGGIE J.G., 1983, «Continuity and Transformation in the World Polity: Toward a Neorealist Synthesis», *World Politics*, 35, 2, pp. 261-285.
RUGGIE J.G., 1993, «Territoriality and Beyond: Problematizing Modernity in International Relations», *International Organization*, 47, 1, pp. 139-174.

SABLE C. e J. ZEITLIN, 1985, «Historical Altematives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization», *Past and Present*, 108, pp. 133-176.
SAID E.W., 1991, *Orientalismo*, Boringhieri, Torino (trad. it. di *Orientalism*, Pantheon, New York 1978).
SAID E.W., 1995, *Cultura e imperialismo. Letteratura e consenso nel progetto coloniale dell'Occidente*, Gamberetti, Roma, (trad. it. di *Culture and Imperialism*, Knopf, New York 1993).
SASSEN S., 1988, *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow*, Cambridge University Press, Cambridge.
SAUL S.B., 1960, *Studies in British Overseas Trade 1870-1914*, Liverpool University Press, Liverpool.
SAUL S.B., 1968, «The Engineering Industry», in D.H. Aldcroft (a c. di), *The Development of British Industry and Foreign Competition, 1875-1914: Studies in Industrial Enterprise*, Alien & Unwin, London, pp. 186-237.
SAUL S.B., 1969, *The Myth of the Great Depression, 1873-1896*, Macmillan, London.
SAYERS R.S., 1957, *Lloyds Bank in the History of English Banking*, Clarendon Press, Oxford.
SCHAMA S., 1989, *I cittadini*, Mondadori, Milano (trad. it. di *Citizens: A Chronicle of the French Revolution*, Knopf, New York 1989).
SCHAMA S., 1993, *Il disagio dell'abbondanza. La cultura olandese dell'epoca d'oro*, Mondadori, Milano (trad. it. di *The Embarrassment of Riches. An Interpretation of Dutch Culture in the Golden Age*, University of California Press, Berkeley, CA 1988).

SCHEVILL F., 1936, *History of Florence: from the Founding of the City through the Renaissance*, Harcourt, Brace & Co., New York.
SCHUMPETER J., 1974, *Sociologia dell'imperialismo*, Laterza, Bari.
SCHUMPETER J., 1977, *Teoria dello sviluppo economico*, Sansoni, Firenze.
SCHUMPETER J., 1984, *Capitalismo, socialismo, democrazia*, ETAS, Milano.
SCHURMANN J., 1980, *La logica del potere. Le origini, le correnti e le contraddizioni della politica mondiale*, il Saggiatore, Milano (trad. it. di *The Logic of World Power. An Inquiry into the Origins, Currents, and Contradictions of World Politics*, Pantheon, New York 1974).
SCOTT A.J., 1988, *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*, Pion, London.
SEMMEL B., 1970, *The Rise of Free Trade Imperialism*, Cambridge University Press, Cambridge.
SERENI A.P., 1943, *The Italian Conception of International Law*, Columbia University Press, New York.
SERVAN-SCHREIBER J.-J., 1972, *La sfida americana*, Longanesi, Milano (trad. it. di *The American Challenge*, Athaeneum, New York 1968).
SHAW W.A., 1896, *The History of Currency 1252 to 1894*, Putnam's, New York.
SILVER B.J., 1992, «Class Struggle and Kondratieff Waves, 1870 to the Present», in A. Kleinknecht, E. Mandel e I. Wallerstein (a c. di), *New Findings in Long Wave Research*, St Martina Press, New York, pp. 279-296.
SILVER B.J., 1995, «World-Scale Patterns of Labor-Capital Conflict: Labor Unrest, Long Waves and Cycles of World Hegemony», *Review*, 18, 1, pp. 155-192.
SILVER B.J., 2003, *Forces of Labour: Workers' Movements and Globalization since 1870*, Cambridge University Press, Cambridge.
SKINNER W.G., 1985, «The Structure of Chinese History», *Journal of Asian Studies*, 44, 2, pp. 271-292.
SKLAR M.J., 1988, *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916. The Market, the Law, and Politics*, Cambridge University Press, Cambridge.
SMITH A., 1976, *La ricchezza delle nazioni*, Newton Compton, Roma.
SMITKA M.J., 1991, *Competitive Ties. Subcontracting in the Japanese Automotive Industry*, Columbia University Press, New York.
STALLINGS B., 1990, «The Reluctant Giant: Japan and the Latin American Debt Crisis», *Journal of Latin American Studies*, 22, pp. 1-30.
STEDMAN JONES G., 1972, «The History of US Imperialism», in R. Blackburn (a c. di), *Ideology in Social Science*, Vintage, New York, pp. 207-237.
STEENSGAARD N., 1974, *The Asian Trade Revolution of the Seventeenth Century. The East Indian Companies and the Decline of the Caravan Trade*, University of Chicago Press, Chicago, IL.
STEENSGAARD N., 1981, «Violence and the Rise of Capitalism: Frederic C. Lane's Theory of Protection and Tribute», *Review*, 5, 2, pp. 247-273.
STEENSGAARD N., 1985, «The Seventeenth Century Crisis», in G. Parker e L.M. Smith (a c. di), *The General Crisis of the Seventeenth Century*, Routledge & Kegan Paul, London, pp. 26-56.
STEVEN R., 1990, *Japan's New Imperialism*, Sharpe, Armonk, NY.
STOPFORD J.M. e J.H. DUNNING, 1983, *Multinationals: Company Performance and Global Trends*, Macmillan, London.
STORPER M. e R. WALKER, 1989, *The Capitalist Imperative: Territory, Technology, and Industrial Growth*, Basil Blackwell, Oxford.
STRANGE S., 1979, «The Management of Surplus Capacity: How Does Theory Stand up to Protectionism 1970s Style?», *International Organization*, 33, 3, pp. 303-334.
STRANGE S., 1988, *Capitalismo d'azzardo*, Laterza, Bari (trad. it. di *Casino Capitalism*, Basil Blackwell, Oxford 1987).

STRANGE S. e R. TOOZE (a c. di), 1982, *The International Management of Surplus Capacity*, Alien & Unwin, London.
SUPPLE B.E., 1959, *Commercial Crisis and Change in England 1600-42*, Cambridge University Press, Cambridge.
SYLOS LABINI P., 1976, «Competition: The Product Markets», in T. Wilson e A.S. Skinner (a c. di), *The Market and the State: Essay in Honor of Adam Smith*, Clarendon Press, Oxford, pp. 200-232.
TAYLOR E., 1992, *«Ten Years That Shook the World»? The United Provinces as the First Hegemonic State*, University of Newcastle upon Tyne, Department of Geography, Newcastle upon Tyne.
Taylor P., 1991, *Territoriality and Hegemony, Spatiality and the Modern World-System*, University of Newcastle upon Tyne, Department of Geography, Newcastle upon Tyne.
THOMPSON W.R., 1988, *On Global War: Historical-Structural Approaches to World Politics*, University of South Carolina Press, Columbia, SC.
THOMPSON W.R., 1992, «Dehio, Long Cycles, and the Geohistorical Context of Structural Transition», *World Politics*, 45, pp. 127-152.
THRIFT N., 1986, «The Internationalization of Producer Services and the Integration of the Pacific Basin Property Market», in M. Taylor e N. Thrift (a c. di), *Multinationals and the Restructuring of the World Economy: The Geography of Multinationals*, vol. II, Croom Helm, London, pp. 142-192.
TICKELL A. e J.A. PECK, 1992, «Accumulation, Regulation and the Geographies of Post-Fordism; Missing Links in Regulationist Research», *Progress in Human Geography*, 16, 2, pp. 190-218.
TILLY C., 1984a, «Sulla formazione dello stato in Europa», in id. (a c. di), *La formazione degli stati nazionali nell'Europa occidentale*, il Mulino, Bologna, pp. 7-77 (trad. it. di «Reflections on the History of European State Making», in *The Formation of National States in Western Europe*, Princeton University Press, Princeton, NJ 1975, pp. 3-83).
TILLY C., 1984b, *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*, Russell Sage, New York.
TILLY C., 1990, *Coercion, Capital and European States, AD 990-1990*, Basil Blackwell, Oxford.
TILLY R., 1967, «Germany, 1815-1870», in R. Cameron (a c. di), *Banking in the Early Stages of industrialization: A Study in Comparative Economic History*, Oxford University Press, New York, pp. 151-82.
TOMLINSON B.R., 1975, «India and the British Empire, 1880-1935», *The Indian Economic and Social History Review*, 12, 4, pp. 337-80.
TRACY J.D., 1985, *A Financial Revolution in the Habsburg Netherlands. Renten and Rentiers in the Country of Holland*, University of California Press, Berkeley, CA.
TREVOR-ROPER H.R., 1994, «La crisi generale del XVII secolo», in id. (a c. di), *Protestantesimo e trasformazione sociale*, Laterza, Bari (trad. it. di «The General Crisis of the Seventeenth Century», in T. Aston (a c. di), *Crisis in Europe, 1560-1660*, Doubleday Anchor, Garden City, NY 1967).

UNITED NATIONS, 1990, *World Economic Survey*, United Nations, New York.
UNITED NATIONS CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS, 1983, *Transnational Corporations in World Development. Third Survey*, United Nations, New York.

VAN ALSTYNE R.W., 1960, *The Rising American Empire*, Norton, New York.
VAN ALSTYNE R.W., 1961, «Woodrow Wilson and the Idea of the Nation State», *International Affairs*, 37, pp. 293-308.
VAN DOORN J. (a c. di), 1975, *Armed Forces and Society*, Mouton, The Hague.
VAN DORMAEL A., 1978, *Bretton Woods: Birth of a Monetary System*, Macmillan, London.
VAN LEUR J.C., 1955, *Indonesian Trade and Society: Essays in Asian Social and Economic History*, W. van Hoewe, The Hague and Bandung.

VEBLEN T., 1970, *La teoria dell'impresa*, Angeli, Milano, (trad. it. di *The theory of business enterprice*, C. Scribner's sons, New York 1904).
VERSLUYSEN E.L., 1981, *The Political Economy of International Finance*, St Martina Press, New York.
VILAR P., 1971, *Oro e moneta nella storia: 1450-1920*, Laterza, Bari, (trad. it di *L'Or et la Monnaie dans l'histoire*, Flammarion, Paris 1974).

WAKEMAN F., 1975, *The Fall of Imperial China*, Free Press, New York.
WALLERSTEIN I., 1978, *Il sistema mondiale dell'economia moderna*, vol. I: *L'agricoltura capitalistica e le origini del sistema mondiale dell'economia europea nel XVII secolo*, il Mulino, Bologna (trad. it. di *The Modern World System*, vol. I: *Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, Academic Press, New York 1974).
WALLERSTEIN I., 1979a, «L'ascesa e la futura scomparsa del sistema capitalista mondiale: concetti per un'analisi comparata», in G. Arrighi (a c. di), *Imperialismo e sistema capitalista mondiale*, Liguori, Napoli, pp. 183-216 (trad. it. di «The Rise and future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis», *Comparative Studies in Society and History*, 16, 4, 1974, pp. 387-415).
WALLERSTEIN I., 1979b, *The Capitalist World-Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
WALLERSTEIN I., 1982, *Il sistema mondiale dell'economia moderna*, vol. II: *Il mercantilismo e il consolidamento dell'economia-mondo europea*, il Mulino, Bologna (trad. it. di *The Modern World System*, vol II: *Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*, Academic Press, New York 1980).
WALLERSTEIN I., 1984, «The Three Instances of Hegemony in the History of the Capitalist World-Economy», *International Journal of Comparative Sociology*, 24, 1-2, pp. 100-108.
WALLERSTEIN I., 1985, *Il capitalismo storico*, Einaudi, Torino (trad. it. di *Historical Capitalism*, Verso, London 1983).
WALLERSTEIN I., 1995a, *Il sistema mondiale dell'economia moderna*, vol. III: *L'era della seconda grande espansione dell'economia-mondo capitalistica*, il Mulino, Bologna (trad. it. di *The Modern World-System*, vol. III: *The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730-1840s*, Academic Press, New York 1988).
WALLERSTEIN I., 1995b, *La scienza sociale: come sbarazzarsene*, il Saggiatore, Milano (trad. it. di *Unthinking Social Science: The Limits of Nineteenth-Century Paradigms*, Polity Press, Cambridge 1991).
WALTER A., 1991, *World Power and World Money. The Role of Hegemony and International Monetary Order*, St Martina Press, New York.
WALTON J., 1985, «The Third "New" International Division of Labor», in J. Walton (a c. di), *Capital and Labor in the Urbanized World*, Sage, Beverly Hills, CA, pp. 3-16.
WALTZ K.N., 1987, *Teoria della politica internazionale*, il Mulino, Bologna (trad. it. di *The Theory of International Politics*, Addison Wesley, Reading, MA 1979).
WASHBROOK D., 1990, «South Asia, the World System, and World Capitalism», *The Journal of Asian Studies*, 49, 3, pp. 479-508.
WEBER M., 1961, *Economia e società*, Edizioni di Comunità, Milano.
WEBER M., 1977, *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, Sansoni, Firenze.
WEBER M., 1993, *Storia economica. Linee di una storia universale dell'economia e della società*, Donzelli, Roma.
WILKINS M., 1970, *The Emergence of Multinational Enterprise*, Cambridge University Press, Cambridge.
WILLIAMS E., 1971, *Capitalismo e schiavitù*, Laterza, Bari (trad. it. di *Capitalism and Slavery*, André

Deutsch, London 1964).
WILLIAMS W.A., 1969, *The Roots of the Modern American Empire: A Study of the Growth and Shaping of Social Consciousness in a Marketplace Society*, Random House, New York.
WILLIAMSON J.G., 1964, *American Growth and the Balance of Payments 1820-1913. A Study of the Long Swing*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill, NC.
WILLIAMSON O., 1970, *Corporate Control and Business Behavior*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
WILSON C., 1958, *Mercantilism*, Routledge & Kegan Paul, London.
WILSON C., 1966, *Anglo-Dutch Commerce and Finance in the Eighteenth Century*, Cambridge University Press, Cambridge.
WILSON C., 1968, *La repubblica olandese*, il Saggiatore, Milano (trad. it. di *The Dutch Republic and the Civilization of the Seventeenth Century*, McGraw Hill, New York 1968).
WOLF E., 1990, *L'Europa e i popoli senza storia*, il Mulino, Bologna (trad. it. di *Europe and the People without History*, University of California Press, Berkeley, CA 1982).
WOOD G.H., 1910, «The Statistics of Wages in the Nineteenth Century. Part XIX. The Cotton Industry», *Journal of the Royal Statistical Society*, 73, 6, nuova serie, pp. 585-626.
WORLD BANK, *World Development Report*, Oxford University Press, New York.
WORONOFF J., 1984, *Japan's Commercial Empire*, M.E. Sharp, Armonk, NY.
WOYTINSKY W.S. e E.S. WOYTINSKY, 1953, *World Population and Production. Trends and Outlook*, The Twentieth Century Fund, New York.

YOSHIHARA K., 1978, *Japanese Investment in Southeast Asia*, University of Hawaii Press, Honolulu.
YOSHINO M.Y. e T.B. LIFSON, 1986, *The Invisible Link: Sogo Shosha and the Organization of Trade*, The MIT Press, Cambridge, MA.

ZIMMERMAN I.J., 1962, «The Distribution of World Income 1860-1960», in E. de Vries (a c. di), *Essays in Unbalanced Growth*, Mouton, The Hague, pp. 28-55.
ZLOCH-CHRISTY I., 1987, *Debt Problems of Eastern Europe*, Cambridge University Press, New York.

Sommario

Presentazione *di Mario Pianta*

Prefazione e ringraziamenti

Introduzione

1. Le tre egemonie del capitalismo storico
   - Egemonia, capitalismo e territorialismo
   - Le origini del sistema interstatale moderno
   - L'egemonia britannica e l'imperialismo del libero scambio
   - L'egemonia statunitense e l'emergere del sistema di libera impresa
   - Verso un nuovo programma di ricerca

2. L'ascesa del capitale
   - Gli antecedenti dei cicli sistemici di accumulazione
   - La genesi dell'alta finanza
   - Il primo ciclo sistemico di accumulazione (Genova)
   - Il secondo ciclo sistemico di accumulazione (l'Olanda)
   - La dialettica di stato e capitale

3. Industria, impero e l'accumulazione di capitale «senza fine»
   - Il terzo ciclo sistemico di accumulazione (l'Inghilterra)
   - La dialettica di capitalismo e territorialismo (I)
   - La dialettica di capitalismo e territorialismo (II)
   - Riepilogo e prospetto

4. Il lungo XX secolo
   - La dialettica di mercato e pianificazione
   - Il quarto ciclo sistemico di accumulazione (gli Stati Uniti)
   - La dinamica della crisi globale

Epilogo. Può il capitalismo sopravvivere al proprio successo?

Poscritto alla nuova edizione
   - La logica delle espansioni finanziarie
   - Modelli ciclici ed evolutivi del capitalismo storico
   - La biforcazione del potere finanziario e militare
   - La crisi dell'egemonia statunitense e l'ascesa della Cina

Bibliografia

Convertito in ebook nel mese di maggio 2014
presso Nascafina servizi editoriali