Il ritorno del plusvalore

Il circuito economico e la monetizzazione del plusvalore

Guardando da vicino la dinamica del ciclo della New Economy si è colpiti dalla rapidità con la quale vi è un accumulo di sovrascorte, di beni invenduti, non appena si registra un calo della domanda, in particolare della domanda di beni strumentali *high tech*. Si osservi che questo accade dopo anni di ristrutturazioni aziendali all'insegna delle tecniche giapponesi del *just in time* e dello *zero stock* che, secondo i manuali postfordisti, avrebbero dovuto, se non eliminare del tutto, perlomeno ridurre di molto i rischi di crisi da sovrapproduzione.

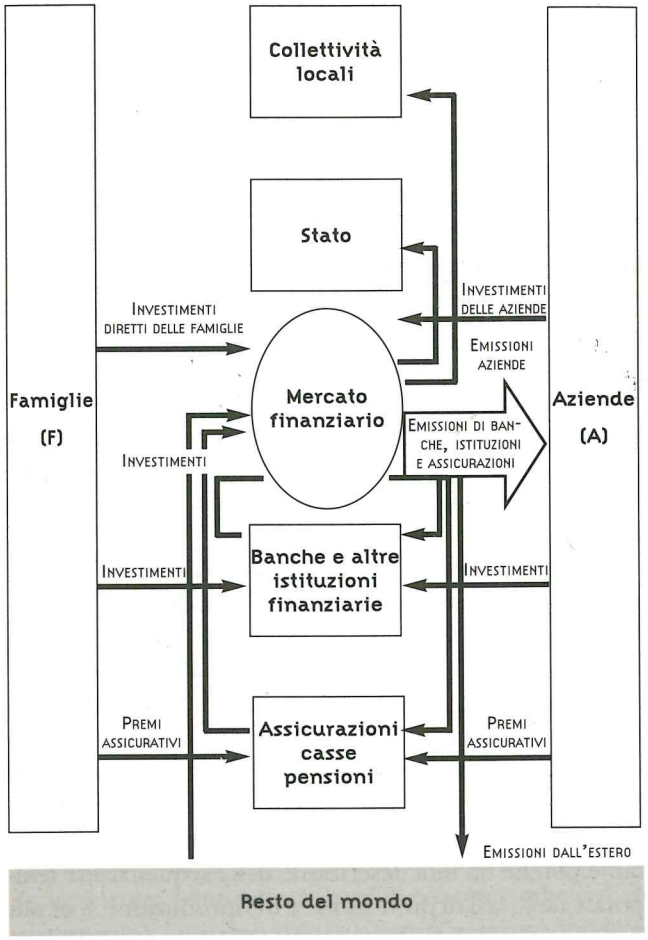
La questione delle sovrascorte è stata da più parti associata agli effetti perversi dell'*overtrading*: più febbrile è la fase ascendente del ciclo come effetto dell'aumento del consumo a mezzo di debiti, più violenta è la fase recessiva della domanda e, quindi, l'aumento delle scorte invendute. Si tratta di una antica faccenda che riguarda il difficile passaggio dalla riproduzione allargata *estensiva* a quella *intensiva*, il passaggio cioè dalla riproduzione allargata in cui i due settori (beni di consumo e beni di investimento) crescono parallelamente e grosso modo al medesimo tasso, alla riproduzione allargata nella quale

cresce solo il settore dei mezzi di produzione a fronte di una domanda di beni di consumo costante o, come quando ci si avvicina al pieno impiego, gradualmente decrescente (nella misura in cui gli incrementi marginali del consumo indotti dalle nuove assunzioni sono minori).

Dal punto di vista dell'analisi critica marxiana, il ruolo dell'*overtrading* nella fase espansiva del ciclo, cioè la creazione di una *domanda aggiuntiva* rispetto a quella creata da salari e stipendi versati in entrambi i settori, dei mezzi di consumo e dei beni strumentali, dimostra che la creazione di plusvalore *non comporta di per sé* la creazione di una domanda sufficiente alla sua realizzazione. Il ciclo del capitale è cioè squilibrato strutturalmente *ex-ante*, così che solo l'esportazione, o il *deficit spending* statale o, come nella New Economy, la liquidità creata dalla logica di funzionamento dei mercati finanziari, possono assicurare la continuità del ciclo degli affari. Se non fosse così, il calo della domanda dovrebbe riequilibrare domanda e offerta. E invece, *non appena* cala la domanda, appaiono le scorte invendute, vale a dire una quantità di valore (plusvalore) non realizzabile! Sembra quindi utile rivisitare l'analisi marxiana del ciclo e della crisi.

Bisogna ricordare che nell'economia classica, a differenza di quella neoclassica, esiste un modo di rappresentare il funzionamento dell'economia che si chiama *circuito economico*, un circuito che collega produzione e consumo nelle sue diverse fasi. È nel volume II del *Capitale* che Marx meglio descrive il circuito economico, che era stato sviluppato per la prima volta dai Fisiocratici a metà del Settecento. Il circuito economico come rappresentazione del funzionamento dell'economia capitalistica è importante perché dà una descrizione della sequenzialità temporale delle fasi di produzione e di riproduzione, e in più della circolarità che lega versamento e spesa dei salari (vedi Fig. 1).

Fugura 1: Il circuito economico



È noto che nel volume II del *Capitale* Marx analizza prima la riproduzione semplice, nella quale tutto il plusvalore viene consumato (improduttivamente) dal capitalista. Successivamente, Marx analizza la riproduzione allargata, in cui parte del plusvalore *realizzato*, vale a dire *venduto*, viene investito per ampliare il processo produttivo stesso e il volume occupazionale.

Una delle caratteristiche importanti, che sono all'origine di una serie di errori o di ambiguità nella tradizione marxista, è il fatto che negli schemi del volume II sui quali Marx ragiona, gli scambi tra merci prodotte nel settore dei beni di consumo e nel settore dei mezzi di produzione sono scambi effettuati in termini di *valore di scambio* (cioè di tempo di lavoro sociale contenuto nelle merci) e, aspetto che ne conferma la centralità nella analisi critica di Marx, in termini di *valori d'uso* (di beni di sussistenza e di beni strumentali), ma *non* di denaro necessario allo svolgimento degli scambi. «Il denaro – scrive Marx nel cap. XXI del volume II – da un lato provoca la riproduzione allargata dall'altro, poiché la possibilità di questa esiste senza denaro; infatti, il denaro in sé non è elemento della riproduzione reale» (Marx, 1970, p. 510). Negli schemi, infatti, si ragiona in termini di circolazione semplice, M – D – M', dove il denaro (D) svolge una funzione per così dire evanescente, fa da ponte tra le merci M, M', M", … Qui conta la *commensurabilità* delle merci, il mero riferimento al denaro come misura del valore è sufficiente.

In un passaggio del volume II Marx si preoccupa della conversione/realizzazione del plusvalore in denaro, laddove fa l'ipotesi che il denaro che manca per la riproduzione reale complessiva è fornito annualmente dal produttore di oro. Ma la soluzione del produttore d'oro, se tiene per quanto riguarda la circolazione sem-

plice (M – D – M'), *non* risponde in alcun modo al problema centrale della circolazione del capitale D – M – D'. Qui la conversione del plusvalore in denaro è fondamentale per la continuità della circolazione. Nella circolazione del capitale il problema non è più la quantità di *denaro* ma la quantità di *redditi* monetari.

D'altronde Marx, quando negli schemi di riproduzione si interroga sulla «riproduzione del materiale monetario», dimostra di essere perfettamente in chiaro sulla differenza tra circolazione semplice e circolazione del capitale: «Posto che l'intera produzione appartenga agli operai stessi, che il loro pluslavoro sia cioè soltanto pluslavoro per essi stessi, non per i capitalisti, la massa del valore-merce circolante sarebbe la stessa, e, rimanendo invariate le altre circostanze, richiederebbe per la sua circolazione la stessa massa di denaro. In ambedue i casi, quindi, la sola questione è la seguente: donde proviene il denaro per convertire questo valore-merce complessivo? Non già: donde proviene il denaro per monetizzare il plusvalore» (*ibidem*, p. 492). Proviene, appunto, dal produttore d'oro, oppure, in regime di inconvertibilità, dalla tipografia della Banca centrale. Stiamo parlando di *materiale* monetario, no?

A livello di circolazione del capitale, per essere realizzato il plusvalore deve essere *venduto*, cioè *acquistato con redditi*: non si vende una merce contro una quantità di denaro equivalente generale (oro o banconota che sia), ma contro una quantità di redditi. Anche in regime di denaro inconvertibile si tratta sempre di *redditi*, perché in regime di inconvertibilità come quello odierno, in cui non c'è il problema della produzione di denaro-*merce*, la questione della quantità di redditi monetari rimane tale e quale: *chi* crea questi redditi e, soprattutto, a *chi* vengono versati questi redditi?

Il punto che a me sembra veramente fondamentale è che nella maggioranza dei casi si è ragionato *come se* il problema della realizzazione del plusvalore fosse risolto dal funzionamento del circuito economico descritto da Marx nel volume II, cioè sulla base degli schemi di riproduzione; cioè *come se* il problema della critica marxiana alla legge di Say, che come noto fissa l'*identità* tra domanda e offerta in termini monetari, si riducesse alla sola tesaurizzazione, alla sospensione dalla circolazione di quei redditi che, in quanto sottratti, rompono la catena degli scambi M – D – M' – D – M" e provocano lo squilibrio, l'accumulo di merci invendute.

A parte il fatto che, anche stando, per pura ipotesi di lavoro, all'interno della circolazione semplice, questa critica di Marx alla legge di Say non è riproponibile oggi, a un livello cioè di sviluppo delle forze produttive della circolazione monetaria (digitalizzata e mondializzazione) tale che la mancanza di reddito in un punto della circolazione dei valori (dovuta a un risparmio, che è una forma di tesaurizzazione) è *automaticamente* compensato dallo spostamento di risparmio da un parte all'altra del globo. Il fatto importante è che questa critica all'identità della legge di Say non regge se *prima* non si risponde alla domanda di come si monetizza il plusvalore nella circolazione *del capitale*.

In realtà in Marx ci sono tutti i necessari requisiti per sviluppare sia una critica radicale alla legge di Say, sia per andare oltre le tesi sottoconsumistiche alla Rosa Luxemburg o, anche, oltre la tesi di Keynes della tendenza al sotto-impiego delle risorse produttive. Ma a una condizione: che si assuma che lo squilibrio è strutturale, nel senso che si crea nella fase della produzione, rivelando l'impossibilità di realizzare il plusvalore *sulla base dei soli redditi salariali distribuiti all'inizio del circuito della produzione capitalistica.*

Quando, nei *Grundrisse*, Marx ragiona sulla questione della monetizzazione del plusvalore con semplici esempi numerici, scrive: «Rimane un plusvalore di 20 talleri, che è aggiunto in quanto tale, ossia creato come plusvalore nuovo. Questo plusvalore è denaro, è un valore posto in forma autonoma negativa rispetto alla circolazione. Esso non può entrare in circolazione come mero equivalente per scambiare oggetti di puro consumo, giacché la circolazione è, per presupposto, costante» (Marx, 1968, p. 373).

Il plusvalore, dice Marx in questa citazione, è denaro, *ma non è* denaro equivalente generale. E allora cos'è? «Il denaro, nella misura in cui esiste già come capitale, è dunque semplicemente una polizza su lavoro futuro (nuovo). [...] In questo aspetto di polizza, la sua esistenza materiale di denaro è indifferente e può essere sostituito da qualsiasi titolo. Al pari del credito pubblico, ciascun capitalista possiede, nel suo valore guadagnato, una polizza su lavoro futuro; appropriandosi del lavoro presente, si è simultaneamente già appropriato di quello futuro». Ciò significa, «porre il lavoro futuro come lavoro salariato, come valore d'uso del capitale». E, a con ferma della nostra tesi, «Per il nuovo valore creato non esiste nessun equivalente; la sua possibilità sta soltanto in un nuovo lavoro» (*ibidem*, p. 374).

Quindi, tirando le somme, per il nuovo valore (20 talleri nel suo esempio) non esiste una quantità di denaro equivalente generale, non esiste cioè una quantità di redditi monetari per permettere la vendita di questi 20 talleri di valore-merce. Ma esiste un reddito che funziona, se speso per acquistare i 20 talleri, come *polizza su lavoro futuro*. Come, in altre parole, denaro capitale che comanderà nuovo lavoro.

Detto molto semplicemente, «al pari del credito pubblico» il denaro per la monetizzazione del plusvalore esiste, ma la condizione per la sua esistenza non è la sua natura materiale («la sua esistenza materiale di denaro è indifferente»), bensì il suo saper funzionare come polizza su lavoro futuro, *come veicolo di salarizzazione di nuovo lavoro*. Meglio ancora: come denaro che comanda lavoro vivo, il *valore d'uso* della forza-lavoro.

Sostenere che lo squilibrio è strutturale non vuol dire che, storicamente, non si siano trovate delle soluzioni al problema della conversione/realizzazione del plusvalore. Vuol dire che le soluzioni sono, appunto, storiche e in quanto tali costringono a studiare le modalità sociali e istituzionali che di volta in volta hanno permesso la regolazione del ciclo come anche le esplosioni delle crisi.

Noi abbiamo conosciuto il colonialismo e l'imperialismo, cioè la ricerca di *sbocchi esterni* al circuito capitalistico per realizzare il plusvalore non realizzabile al suo interno. Sappiamo che l'imperialismo è arrivato al punto di erogare ai paesi poveri esterni al circuito quel credito, quel potere d'acquisto necessario per importare il plusvalore non realizzabile all'interno delle economie sviluppate. La politica delle banche multinazionali verso i paesi poveri, famosa come trappola del debito, corrisponde proprio a questa soluzione del problema della realizzazione monetaria del plusvalore (cfr. Vitale, 1998).

Uno dei crucci dell'economia capitalistica è assicurare la *continuità* dell'accumulazione: ogni interruzione costituisce infatti un rischio sociale e politico per il capitale. La modalità imperialistica per garantire storicamente la continuità dell'accumulazione capitalistica, per questa ragione, presuppone la *destrutturazione* delle economie naturali dei paesi esterni al circuito capitalistico. Destrutturazione dei paesi poveri ma senza ristrutturazione, per mantenerli in un rapporto di *dipendenza*, perché se li si ri-

struttura, la contraddizione del plusvalore non realizzabile si ripropone semplicemente su scala allargata. La trappola del debito è funzionale proprio a questo: impedire che i paesi periferici possano affrancarsi dal rapporto di dipendenza verso i paesi del centro, tenendoli però nella condizione di sbocchi di mercato per i paesi del centro. Significa che non c'è sviluppo senza sottosviluppo.

L'altra «soluzione» al problema della monetizzazione del plusvalore è lo stato sociale, il welfare State, che con il *deficit spending* ha per così dire risolto *all'interno* del circuito quello che l'imperialismo ha risolto al suo esterno. La creazione di *redditi aggiuntivi* necessari per la realizzazione del plusvalore che, insieme a quelli salariali, concorrono a definire la domanda effettiva, avviene e può solo avvenire in termini *deficitari*. Deve trattarsi di un reddito aggiuntivo, creato *ex nihilo*, che viene saldato nel momento in cui la realizzazione del plusvalore e il reinvestimento di parte del plusvalore realizzato, ampliano la base imponibile aumentando l'occupazione dei lavoratori salariati. Quel reddito aggiuntivo ritorna sotto forma di entrate fiscali accresciute, permettendo in tal modo l'eliminazione del deficit iniziale.

È evidente che questo sistema funziona in virtù della sua *continuità*, della sua capacità di garantire la *commensurabilità* delle merci in circolazione. Se si interrompe, come nei periodi in cui gli investimenti in capitale costante non creano occupazione, ma la riducono, si innesca una spirale cumulativa di deficit. Infatti, continuare a creare una domanda aggiuntiva con la spesa pubblica per assicurare la continuità del circuito, ma con investimenti che non ampliano la base occupazionale, mette in crisi questo il dispositivo del *deficit spending*. Ma, si badi bene, lo mette in crisi non tanto perché gli investimenti in capitale costante non creano occupazione aggiuntiva, ma perché la massa dei disoccupati che, in uno Stato sociale moderno, beneficia di indennità di disoccupazione *non* funziona da forza-lavoro (potenzialmente) nuova, futura.

A rigore, e secondo le indicazioni del Marx dei *Grundrisse*, il deficit può continuare ad aumentare, ma alla condizione essenziale che il denaro creato *ex nihilo* funzioni contemporaneamente da mezzo di monetizzazione del plusvalore e da polizza su lavoro *futuro*. Se i proletari disoccupati non rispettano le condizioni poste dallo Stato sociale capitalistico, se non dimostrano di piegarsi al loro futuro di lavoratori salariati, allora scoppia lo «sciopero dei contribuenti» preoccupati dagli aumenti dell'imposizione fiscale, al quale di solito fa seguito un insieme di misure di razionalizzazione della spesa pubblica per ristabilire il comando capitalistico sul *divenire* della forza-lavoro non ancora occupata produttivamente.

Su una questione ancora mi sembra importante riflettere. Quasi sempre, quando si studia il circuito economico, lo si considera (implicitamente o esplicitamente) coincidente con l'economia *nazionale*. Tutto quanto siamo venuti dicendo, quindi, vale all'interno di ogni singola economia nazionale e ogni economia nazionale è a sua volta inscritta in una rete di relazioni con una molteplicità di altre economie nazionali. L'insieme di queste relazioni costituisce l'*economia internazionale*.

Dato che ogni economia nazionale è monetizzata da una propria unità di conto (il dollaro, il marco, la lira, lo yen, ecc.), e dato che per ogni circuito economico nazionale vale, secondo la legge di Say, l'identità tra prodotto interno lordo e somma dei redditi distribuiti internamente, ne consegue logicamente che gli scambi *tra* economie nazionali *dovrebbero* essere veicolati da una unità di conto sovra-nazionale. Infatti, laddove gli scambi in-

ternazionali sono effettuati con una unità di conto nazionale, come nelle economie moderne in cui oltre l'80% dei pagamenti internazionali vengono effettuati in dollari (moneta nazionale), l'asimmetria tra moneta nazionale e sua utilizzazione internazionale non può che generare squilibri economico-finanziari su scala globale.

Per questa ragione si assiste da un bel po' di decenni a reiterati tentativi di porre fine all'instabilità economica e monetaria mondiale invocando o un ritorno al buon vecchio *gold standard* oppure, sulla scia del Keynes di Bretton Woods, l'instaurazione di una qualche moneta sovra-nazionale immateriale come, appunto, il Bancor proposto da Keynes alla conferenza del 1944. Nell'uno o nell'altro caso, l'idea è quella di ristabilire la simmetria tra circuiti economici nazionali instaurando una moneta veicolare che permetta di scambiare esclusivamente porzioni nazionalmente prodotte di valore, senza modificare le ragioni di scambio a favore di questa o di quest'altra nazione.

Nella tradizione marxista questa visione dell'economia e degli scambi internazionali è chiaramente individuabile nella definizione del denaro come *equivalente universale* delle merci. Si tratta di una definizione merceologica del denaro che – lo abbiamo già visto a proposito degli schemi di riproduzione – attiene alla sfera della circolazione semplice, la sfera in cui le merci che vengono scambiate con la mediazione del denaro sono merci *già prodotte*, già contenenti una determinata quantità di lavoro socialmente necessario. Sappiamo che Marx sviluppa questa forma del denaro (equivalente *generale*, per quanto attiene il circuito economico nazionale, *universale*, invece, sul piano della circolazione mondiale delle merci) nella prima sezione del primo libro del *Capitale*.

In realtà, in Marx il denaro è *forma del valore*, nel senso che il valore si presenta nella duplice forma di merce e denaro. In quanto forma del valore, la sua essenza non si riduce affatto alla forma equivalente generale, dato che quest'ultima è una *funzione* del denaro *tra le altre* (unità di conto, misura del valore, mezzo di scambio, mezzo di pagamento, riserva di valore, ecc.). Il denaro, in altre parole, è la forma che prende il valore in determinate relazioni di scambio tra acquirente e venditore.

In quanto forma del valore il denaro è la *forma di coesione sociale* che caratterizza la modernità, cioè «un modo di contare gli individui che li organizza in gruppi e in territori distinti, per mezzo di una relazione fra il privato e il pubblico. Proprio in quanto forma di coesione sociale, la moneta è anche (funzionalmente) strumento del commercio, oggetto di accumulazione o sostegno del potere; ma ridurla a tali funzioni significa lasciare da parte l'essenziale» (cfr. Boyer-Xambeau, Deleplace, Gillard, 1986, p. 4).

Ad esempio, nel caso, assolutamente fondamentale, dello scambio tra capitale e forza-lavoro, il denaro è forma di un valore che *non esiste in circolazione* come equivalente, ma di un valore che *verrà* prodotto dal lavoro vivo una volta che la forza-lavoro entrerà nel circuito direttamente produttivo comandato dal capitale. Questo significa che il denaro con il quale si stipula il contratto salariale non ha merci-salario equivalenti in circolazione, è cioè denaro creato *ex nihilo*, mezzo di pagamento che diventa merce dal momento in cui la forza-lavoro cessa di essere separata dal capitale e, iniziando a produrre valore, produce anche le merci del paniere-salario.

Questo significa né più né meno che il pagamento del salario *non* presuppone alcuna quantità di denaro-merce corrispondente, dato che è il lavoro vivo *in actu* che produce le sue merci-salario. La corrispondenza

quantitativa tra denaro in circolazione e oro detenuto dalla Banca centrale è quindi irrilevante se l'accumulazione di capitale non si arresta per qualche ragione. Quando invece la circolazione dei valori viene interrotta e di conseguenza si assiste a una tesaurizzazione su scala sociale, allora la distanza quantitativa tra denaro cartaceo e equivalente generale rivela la distanza qualitativa tra modalità dell'accumulazione e forza-lavoro, tra processo di valorizzazione del capitale e processo di autovalorizzazione della forza-lavoro.

Se noi definiamo il denaro forma del valore, forma all'interno della quale si ritrova un insieme di *funzioni* (tra cui quella di equivalente universale), allora ne consegue che il circuito economico può, anzi *deve* essere analizzato dal punto di vista mondiale. Il denaro mondiale è insomma forma del *valore mondiale*, forma di un valore alla cui produzione concorrono economie la cui nazionalità non deriva dalla dimensione economica della cittadinanza, ma da quella politico-statuale.

Si capisce meglio quella strana frase di Marx: «Il mercato mondiale allora costituisce a sua volta, insieme, la premessa e il supporto del tutto». Il mercato mondiale è «premessa» nel senso che la produzione di valore non è nazionale ma, appunto, mondiale, ma nel medesimo tempo il mercato mondiale è «supporto del tutto» nel senso che la divisione internazionale del lavoro e l'organizzazione gerarchica degli scambi funziona da intelaiatura dell'intero mercato mondiale.

All'interno della forma del valore mondiale il peso delle diverse funzioni del denaro varierà storicamente a seconda che il commercio internazionale (scambio di merci già prodotte) o la produzione di nuovo valore siano rispettivamente preponderanti. Nel primo caso la funzione del denaro come equivalente universale avrà

un peso maggiore rispetto alla funzione del denaro mezzo di pagamento, nel secondo caso sarà il contrario. In entrambi i casi, comunque, l'asimmetria fondamentale non è affatto quella tra moneta nazionale e suo uso sul piano internazionale, bensì tra forza-lavoro e sua utilizzazione capitalistica, tra salario distribuito (nelle più svariate unità di conto nazionali) e plusvalore globale.

Si osservi che già «un secolo prima della nascita delle banche di emissione [quindi nel Cinquecento], la moneta non si riduce all'oro e all'argento, ma già costituisce una forma specifica di interconnessione fra pratiche private e prerogative pubbliche: *una forma di socialità*. Le rotture di fine Cinquecento segneranno la prima crisi di questa moneta moderna, nella quale si evidenzieranno i limiti del suo modo di funzionare come fattore di coesione sociale» (*ibidem*, p. 11). Già agli albori del sistema monetario moderno, l'esistenza di una pluralità di unità di conto territoriali-nazionali significa che le relazioni monetarie sono internazionali *non* perché presuppongono un passaggio di frontiera, ma perché convertono unità di conto territoriali diverse fra loro. In altri termini, l'unità di conto non definisce la nazionalità del circuito economico, ma interna *diversità dello spazio globale di valorizzazione* del capitale.

La sproporzione, tipica del sistema monetario dominato dal dollaro, tra unità di conto *nazionale* e mezzo di pagamento *internazionale*, se da una parte è una conseguenza della forza produttiva di un determinato *spazio*-nazione rispetto al resto del mondo, dall'altra parte riflette la necessità dell'economia più forte di evitare che il processo di produzione/circolazione del valore si interrompa in uno o più punti del circuito mondiale.

Da ultimo, si tenga conto del fatto che anche in regime di moneta immateriale (inconvertibile) la funzio-

ne del denaro equivalente generale non scompare affatto con la scomparsa dell'oro, solo che l'equivalente universale viene sostituito da una combinazione di funzioni o regimi monetari che, a seconda dei casi, possono fungere da tallone monetario su scala mondiale (ad esempio, un regime di cambi fissi, di cambi flessibili, di monete forti, di titoli «di qualità», ecc.).

La razionalità della forma ciclica

«Immaginiamo una comunità primitiva di pescatori. Unico bene di consumo, il pesce; unica attività produttiva, la pesca. La tribù decide di restringere il suo consumo al fine di liberare un *surplus* per migliorare i suoi strumenti di lavoro e, di conseguenza, la sua produttività, in vista di produrre più tardi più pesci. A questo scopo, ritira un certo numero di uomini dalla pesca e li mette alla fabbricazione di piroghe. Da cui, diminuzione del consumo di beni di consumo, aumento dell'investimento, diminuzione della produzione di beni di consumo, aumento simultaneo della produzione di mezzi di produzione» (Arrighi, 1974).

Quale è la «morale» di questa comunità ipotetica? È questa: che il settore I, produttore dei beni strumentali, non si sviluppa mai indipendentemente dal settore II, produttore di beni di consumo, anzi fa qualcosa di ancora più importante: si sviluppa in proporzione della regressione del settore che produce beni di consumo. Questa comunità ipotetica non solo *può*, ma *deve* fare variare i due settori in funzione decrescente l'uno dell'altro; è la condizione necessaria del suo stesso equilibrio. Ciò è conforme alla natura delle due grandezze in gioco, perché sono le due sole componenti di una grandezza totale data, che è il *potenziale sociale* della produzione e non possono, di conseguenza, che variare in ragione inversa l'una dell'altra.

«Immaginiamo ora che sopravvengano degli imprenditori privati, che invadano la comunità e prendano in mano, privatizzandole, tutte le sue attività economiche. La funzione fondamentale è rovesciata: nessun imprenditore privato accrescerà la produzione di piroghe proprio quando o diminuisce il consumo del pesce, e neppure restringerà questa produzione quando il consumo di pesce aumenta. Nelle incitazioni di coloro che ora detengono le redini della decisione economica, l'investimento è direttamente proporzionale al consumo» (*ibidem*, p. 380-81).

Il capitalista è indotto in un certo senso ad agire in modo inopportuno: investire, quando – a seguito dell'assorbimento da parte del consumo finale di una parte accresciuta del prodotto sociale – i mezzi di investimento cominciano a mancare; disinvestire, o rallentare l'investimento, quando – a seguito della riduzione del consumo finale – i mezzi per investire sono sovrabbondanti. È questa la forma sotto la quale agisce, sul piano della realizzazione (della vendita) del prodotto, la contraddizione fondamentale tra la produzione sociale e l'appropriazione privata della ricchezza. È così che si determina quel disequilibrio strumentale del modo di produzione capitalistico, cioè dell'economia di mercato.

È lecito chiedersi a questo punto perché mai, *malgrado* questo disequilibrio, malgrado la contraddizione fondamentale tra l'interesse privato degli imprenditori e le condizioni oggettive della produzione sociale, il sistema di libero mercato non è bloccato immediatamente e per sempre. La risposta è che, nella comunità *capitalista* «di pescatori», la fabbricazione di piroghe e la produzione-

consumo di pesci possono aumentare o diminuire simultaneamente (rendendo in tal modo *elastica* la somma totale di piroghe e di pesci), ma a una sola condizione: che esista nella comunità una riserva di disoccupati e/o una riserva di strumenti di lavoro che si possa mobilitare e smobilitare a seconda delle circostanze.

Se, ad esempio, il sistema economico è aperto, allora, oltre la riserva interna delle forze produttive, abbiamo l'apporto delle forze produttive esterne sottoforma di capitali e di uomini. Questo apporto condiziona una *elasticità supplementare* al potenziale effettivo della produzione sociale, cioè della somma delle forze produttive realmente messe al lavoro al momento considerato. È questa riserva, interna e/o esterna, è dunque questa tendenza stessa del sistema al sotto-impiego, che permette all'economia capitalista di funzionare secondo una logica rovesciata rispetto alla comunità di pescatori: invece di consumare in funzione crescente del potenziale di produzione e in funzione decrescente dell'investimento, produce e investe in funzione *crescente* del consumo aggiuntivo (consumo, va ricordato, che solo apparentemente è improduttivo, dato che in realtà veicola il *divenire produttivo della forza-lavoro*). Sta qui, in effetti, il segreto del miracolo economico dei trent'anni gloriosi: gli *aumenti salariali* consistenti di quel periodo hanno infatti funzionato da *motore* della crescita economica, non già da freno!

Dunque, se noi partiamo dal presupposto che alla base del funzionamento del circuito economico c'è uno squilibrio strutturale, e questo è dato precisamente da P (produzione, offerta) *maggiore* di R (reddito, consumo), allora l'*overtrading*, in quanto creazione di reddito *aggiuntivo a quello creato direttamente all'interno del circuito*, permette di spiegare il meccanismo oscillatorio del-

l'espansione e della recessione: il *ciclo*, appunto. L'*overtrading non squilibra il circuito ma lo riequilibra dinamicamente*. In quanto tale si tratta di un reddito aggiuntivo (creato a mezzo di credito ai paesi importatori esterni al circuito capitalistico o a mezzo di *deficit spending* statale) che porta il reddito complessivo al livello di quello che gli economisti classici e neo-classici chiamano equilibrio generale.

Ma si tratta di un reddito aggiuntivo che viene creato *dall'esterno del circuito*, che presuppone attivamente la coscienza dell'*interesse collettivo* del capitale, una consapevolezza dovuta al fatto che il circuito economico è, per sua natura, costituito da un insieme di interessi individuali che, se non sono organizzati in quanto classe, non riescono a vedere oltre il proprio naso. Infatti, ciascun imprenditore vede il salario versato ai suoi dipendenti come un puro costo, e non già come un elemento del reddito finale che gli permetterà di vendere il suo plusvalore.

In epoca fordista la forza propulsiva dell'*overtrading* è stata impressa dal *deficit spending* dello Stato sociale, combinato con la dinamica degli scambi internazionali (esportazioni verso i paesi periferici secondo la logica dipendentista). In questo caso il ciclo economico è stato gestito sulla base delle indicazioni di Keynes: avendo il sistema economico una tendenza al sotto-impiego delle forze produttive, la creazione di una domanda aggiuntiva da parte dello Stato sociale, comunque sempre all'interno di contesto internazionale imperialistico, ha trasformato le risorse umane inoccupate in forza-lavoro salariata. Il ciclo economico fordista-keynesiano ha, in altre parole, promosso la «generale laboriosità», la tendenza al pieno impiego nei paesi del centro e alla destrutturazione-senza-ristrutturazione dei paesi della periferia.

All'interno del ciclo keynesiano la soglia superiore

dell'espansione, soglia varcata la quale si entra in recessione, è stato il pieno impiego. Man mano che ci si avvicinava a questa soglia, ossia man mano che rallentava il tasso di crescita del consumo, il tasso di crescita del debito (pubblico e privato) originato dall'*overtrading* svelava l'avvicinarsi del limite superiore del ciclo, ciò che scatenava le banche una contro l'altra nella corsa al recupero dei crediti elargiti durante la fase espansiva. È così che la fase espansiva si rovesciava in quella recessiva: chiudendo i rubinetti dell'*overtrading* veniva messo a nudo, sottoforma di scorte invendute, il plusvalore non monetizzabile. Un plusvalore composto in prevalenza, almeno inizialmente, di beni strumentali.

Così come, in epoca fordista, il ruolo dello Stato sociale nel creare la domanda aggiuntiva non ha mai eliminato il ruolo dei paesi della periferia nella loro qualità di sbocchi di mercato esterni al circuito imperialistico (anche laddove i paesi periferici hanno cominciato a svilupparsi economicamente, la dipendenza dai paesi centro è rimasta tale e quale), nella New Economy la finanziarizzazione del ciclo economico non elimina (le ridimensiona, certamente) le precedenti funzioni dello Stato sociale e dell'economia-mondo nel loro ruolo di dispositivi della monetizzazione del plusvalore.

L'*overtrading* dei mercati finanziari, incautamente definito (nel 1996, cioè ben quattro anni prima dell'inizio del crollo) dal presidente della Federal Reserve «euforia irrazionale», ha quale soglia superiore non più tanto la tendenza fordista-keynesiana al pieno impiego delle risorse umane genericamente definite, quanto piuttosto la tendenza al pieno impiego delle *risorse umane cognitive*. Quando ci si avvicina alla soglia della capacità umana di assorbire l'offerta di beni informazionali, l'*overtrading* finanziario, necessario nella fase espansiva per garantire la continuità dell'espansione economica, finisce col rovesciarsi nella «preferenza per la liquidità», la tesaurizzazione su scala sociale, svelando l'esistenza di una «cornucopia digitale», di un plusvalore informazionale non più assorbibile monetariamente dalla domanda esistente. È l'inizio della crisi recessiva della New Economy.

Per riprendere il Marx dei *Grundrisse*, la creazione di denaro *ex nihilo* nella sua qualità di *polizza su lavoro futuro*, cioè di denaro capitale che, *in quanto tale*, può benissimo essere creato indipendentemente dalla quantità di denaro equivalente generale in circolazione, si blocca non appena si constata una *rigidità* nel processo di conversione delle risorse umane generiche in forza-lavoro comandata dal capitale. Il paradigma fordista è esploso quando gli aumenti salariali hanno svelato, dietro la loro funzione economica *positiva*, la loro funzione politica per così dire *negativa*, il fatto di essere stati veicoli di crescita di un contro-potere operaio nel ventre stesso di un'economia in espansione. Il paradigma della New Economy, per contro, entra in crisi quando le modalità medesime di produzione della ricchezza sociale mettono fuori gioco il controllo politico delle autorità monetarie per quanto attiene la creazione dei redditi (*necessari*) per la monetizzazione del plusvalore, quando l'*overtrading finanziario* mette in crisi l'autonomia della regolazione monetaria della Banca centrale (cfr. Mayer, 2001).

Difficile sottrarsi al fascino del confronto tra la febbre dei titoli tecnologici della fine degli anni Novanta e la mania dei tulipani nell'Olanda dei primi decenni del Seicento. «La più spettacolare, e certamente la più allarmante di queste esplosioni speculative – scrive Simon Schama –, fu la grande mania dei tulipani del 1636-37. È stata oggetto di numerosi scritti meravigliati e divertiti

dall'apparente incongruenza tra la banalità del fiore e la stravaganza del trattamento che gli fu riservato. Soltanto una cultura profondamente borghese, sembrano voler dire, poteva scegliere l'umile tulipano – piuttosto che, ad esempio, gli smeraldi o gli stalloni arabi – come trofeo della speculazione. Ma nel XVII secolo i tulipani non avevano nulla di borghese. Erano, quantomeno all'inizio, esotici, seducenti e perfino pericolosi. E precisamente nel momento in cui la loro rarità sembrò passibile di addomesticamento per un mercato di massa si realizzò il potenziale di una domanda in rapido rialzo. Fu questa trasformazione, da esemplare per intenditori a bene accessibile a tutti, a rendere possibile la mania» (Schama, 1988). Benché la spiegazione storica della crisi da sovrapproduzione dei bulbi olandese e della bolla speculativa che l'accompagnò non sia ancora del tutto chiara, secondo alcuni studiosi sembrerebbe che, dietro l'uso massiccio di strumenti finanziari come le *options*, ci fosse l'obiettivo di determinati gruppi economici di impedire a un numero crescente di persone di entrare in un mercato che fino ad allora era stato loro precluso. Ciò che avvenne nel momento in cui i tulipani si trasformarono in beni standardizzati accessibili a tutti.

Nel corso degli anni Novanta le nuove tecnologie hanno rappresentato il *general intellect* sia nella duplice dimensione cooperativa e liberatoria (a questo proposito si veda la bella ricostruzione storico-culturale della rivoluzione informatica di M. Revelli, *Oltre il Novecento*, parte II, *I dilemmi dell'uomo flessibile*), sia, come titoli borsistici, di *chance* d'arricchimento. Per moltissimi giovani la Silicon Valley ha realmente funzionato da paese verso cui emigrare. Vi si è andati per mettersi alla prova, per mettere al lavoro la propria specifica, singolare qualità cognitivo-produttiva. La «banalità» del computer, il suo

essere forza di cooperazione reticolare *immediata* – ha funzionato da leva per una produzione teoricamente illimitata di beni immateriali. In un certo senso, il *general intellect* è stato importato «dall'esterno» del circuito economico, un po' come nell'era industriale si importavano gli immigrati nel momento in cui, all'interno del circuito capitalistico, tutte le risorse produttive inutilizzate erano state impiegate e, politicamente, i salari non potevano più crescere, neppure nominalmente.

La *standardizzazione* dei beni tecnologici, che ha trasformato i mercati finanziari in dispositivi di creazione di redditi/rendite su scala sociale (per quanto iniqua), merita qualche riflessione. Se, come dice Rifkin, «nella New Economy, l'accesso temporaneo a beni e servizi – in forma di noleggio, affitto e simili – diventa un'alternativa sempre più allettante rispetto all'acquisto e al possesso a lungo termine» delle merci, siano esse beni di consumo o beni strumentali (materiali o immateriali); se la nuova proprietà capitalista si dà come controllo degli stili di vita (la merce «non è più espressione di uno stile di vita, ma, all'opposto, lo stile di vita diventa rappresentazione sociale della merce»), allora ne consegue che la mercificazione delle diversità culturali, sessuali, economiche, etniche, della forza-lavoro si basa sul *presupposto linguistico* della forza-lavoro. Non questa o quella lingua o cultura, ma linguaggio *in generale*, cioè capacità di trasformarsi in stili di vita comandato dall'uso/consumo di questa o di quest'altra merce.

Questo aspetto permette di capire la teoria dei *rendimenti crescenti* portata alla ribalta dalla New Economy. Un'innovazione, per quanto banale o casuale, non potrebbe diffondersi cumulativamente a macchia d'olio se non ci fosse già la capacità (linguistica) di metabolizzarla socialmente. «A chi ha sarà dato», dice Brian Arthur, stu-

dioso della complessità presso l'Istituto di Santa Fe. Per spiegare la teoria dei rendimenti crescenti il primo esempio che di solito si fa riguarda la tastiera standard QWERTY di tutte le macchine da scrivere (il nome è formato dalle prime sei lettere della prima riga della tastiera, per quelle italiane è QZERTY). «È questo il modo più funzionale di disporre i caratteri sulla tastiera di una macchina da scrivere? No di sicuro. Un ingegnere di nome Christopher Scholes progettò nel 1873 la tastiera QWERTY proprio per rallentare i dattilografi veloci: nelle macchine da scrivere di allora, se il dattilografo batteva troppo in fretta, i martelletti dei singoli tasti tendevano a incastrarsi nella piastrine guidacaratteri. La Remington Sewing Machine Co. avviò una grande produzione di macchine dotate di una tastiera QWERTY, cosicché molti dattilografi ne divennero pratici. Di conseguenza anche altre società iniziarono a produrne, e altri dattilografi acquisirono familiarità con quella particolare disposizione dei tasti, che è entrata nell'uso comune» (Waldrop, 1987, p. 45).

Un'impresa che produce beni immateriali a costi marginali prossimi a zero, per realizzare profitti ha assoluto bisogno di massificare l'accesso ai nuovi prodotti. La teoria dei rendimenti crescenti si riferisce a competenze linguistiche *generali* (la tastiera QWERTY, *rallentando* la velocità di battitura dei dattilografi più qualificati, ha permesso di «mettere al lavoro» la capacità linguistica della popolazione mondiale). Ma nel medesimo tempo, i rendimenti crescenti *presuppongono* il monopolio sulle innovazioni, la proprietà intellettuale senza la quale la competenza linguistica generale arrischia di trasformarsi in appropriazione di massa della ricchezza riproducibile. In altre parole, il lavoro linguistico del dattilografo astratto «che è in ognuno di noi» deve diventare *lavoro salariato.*

Dai primi anni Ottanta a oggi negli Stati Uniti il numero di patenti autorizzate dal governo è raddoppiato. Nel 1999 ne sono state autorizzate 161.000. Per difendersi da concorrenti interni e esterni, come i produttori asiatici di semiconduttori, il business americano delle nuove tecnologie si è fatto sempre più aggressivo. Ed è il Congresso americano che, con la costituzione di una corte d'appello per le domande di patenti nel 1994, ha impresso un'accelerazione alla politica delle patenti. Se in epoca fordista i brevetti erano considerati soprattutto strumenti nelle mani di società monopolistiche, con la New Economy la brevettazione è diventata lo strumento per assicurare il controllo capitalistico sul *general intellect.* La sentenza contro Bill Gates ha rivelato la contraddizione politica tra la necessità di assicurare i profitti con la fissazione statuale della proprietà intellettuale e la necessità di assicurare l'innovazione mantenendo larghe le maglie della concorrenza.

Tesaurizzazione e moltitudine

Riassumiamo quanto siamo venuti dicendo sulla razionalità della forma ciclica.

Il sistema economico può riprodursi a condizione che sia spinto da un insieme di elementi motori che abbiamo chiamato *overtrading.* Nella New Economy i mercati finanziari hanno giocato un ruolo centrale nella creazione di redditi aggiuntivi (*overtrading*), modificando in modo radicale la forma del ciclo dell'economia su scala globale.

Nell'economia capitalista si può solo investire in funzione crescente del consumo finale, dunque – paradossalmente – in funzione decrescente del risparmio. A un livello dato di impiego ciò è un'impossibilità logica.

Riflette la contraddizione tra l'incitazione a investire, che è direttamente proporzionale al consumo, e i mezzi materiali di questo investimento, che invece sono inversamente proporzionali a questo stesso consumo. Il sistema può risolvere questa contraddizione modificando il livello d'impiego nel medesimo senso dell'espansione o della contrazione.

Il ciclo economico, grazie all'*overtrading*, si trova in uno stato di equilibrio instabile. Si muove in un senso o nell'altro, si espande o si contrae, contraddicendo la sua stessa razionalità: lo sviluppo delle forze produttive (della composizione organica del capitale).

La rivoluzione tecnologica che caratterizza la New Economy ha modificato la natura del ciclo economico nel senso che la facilità di investire in tecnologie *high tech* (finanziarizzazione, abbondanza di capitali di rischio, disinflazione, basso costo del denaro, afflusso di capitali dal resto del mondo, dollaro forte, immaginario, ecc.), se certamente dinamicizza la fase espansiva, si scontra però contro una nuova soglia di saturazione (nuova rispetto alle classiche soglie di saturazione determinate da salari, livello dell'impiego, immigrazione di attivi esterni). Questa nuova soglia è *la capacità di assorbimento/consumo dei prodotti delle nuove tecnologie: l'informazione*. Nei cicli economici precedenti l'aumento del settore I, produttore di mezzi di produzione, veniva inibito dal crescente indebolimento del consumo finale, indebolimento che aumentava mano a mano che ci si avvicinava alla soglia del pieno impiego. Nel nuovo ciclo economico gli investimenti in nuove tecnologie possono crescere oltre la soglia del pieno impiego, sia perché le nuove tecnologie hanno costi decrescenti, sia perché i prodotti delle nuove tecnologie hanno rendimenti crescenti a costi marginali uguali a zero, e sia perché la natura linguistica delle nuove tecnologie determina un mercato potenziale di dimensioni pressoché infinite (basti pensare a tutti coloro che ancora non sono in rete nei paesi sviluppati e, a maggior ragione, in quelli emergenti o poveri). La soglia che segna il limite superiore del ciclo della New Economy non è più il consumo materiale determinato dal livello dell'impiego (cioè la capacità di spesa finale), ma il *consumo immateriale*, la quantità di «tempo che resta» in una società in cui la maggior parte del tempo viene trascorso per conseguire un reddito per il consumo materiale. Un'economia in cui strategici sono i beni informazionali ha bisogno di tempo di attenzione.

Spostare questa soglia verso l'alto per guadagnare in forza espansiva significa *inventare un welfare globale* in cui la creazione di redditi per impiegare le risorse umane inutilizzate sia finalizzata alla *produzione di tempo libero*, tempo di distrazione dall'economia materiale, tempo anti-economico. È di tempo anti-economico che ha bisogno la nuova economia.

Nella New Economy ci si accorge di avvicinarsi alla soglia superiore (quella che definisce l'inizio della fase recessiva) quando il rapporto tra prezzo dei titoli e guadagni (*price/earnings ratio*) indica un tasso di profitto medio per numero di anni troppo elevato per l'investitore medio. È questo il momento in cui l'autoreferenzialità dei mercati moltiplica il rischio di illiquidità su scala sociale. Scatta la tesaurizzazione (marxiana), o la preferenza per la liquidità (keynesiana), cioè l'astensione dall'investimento. Si osservi che, a riprova della tesi del disequilibrio strutturale tra offerta e domanda, ci si astiene dall'investire quando si è già toccato con mano la difficoltà di realizzare i profitti, cioè quando si è già assistito a un accumulo di scorte invendute. Non

è, insomma, la preferenza per la liquidità che rompe l'uguaglianza tra offerta e domanda, è invece l'esistenza di una sproporzione tra offerta e domanda che genera la preferenza della liquidità nella fase terminale del ciclo economico. L'azzeramento dell'*overtrading*, infatti, mette a nudo l'esistenza di un sovrappiù, di un plusvalore, teoricamente inesistente se il ciclo si fosse sviluppato sulla base dell'uguaglianza tra offerta e domanda. È per questo, tra l'altro, che nella New Economy tra la denuncia di un *p/e ratio* medio eccessivamente elevato e l'inizio della fase recessiva vera e propria, intercorre un tempo relativamente lungo (quasi un anno). I primi a fare le spese del *buyer's strike* sono i settori che più hanno trainato verso l'alto il *p/e ratio*, cioè, nella New Economy, i titoli delle imprese del settore dei beni strumentali comunicativi (beni strumentali industriali, con computer e periferici, equipaggiamento elettronico, con telecomunicazione e semiconduttori, servizi di comunicazione: nel 2000 questi tre rami industriali hanno generato assieme il 3,5% di tutti i profitti americani, ma dalla fine del 1997 a metà del 2001 i loro profitti sono diminuiti del 70%).

Nella New Economy la centralità e pervasività dei mercati finanziari muta sostanzialmente la natura della tesaurizzazione. In un'economia fortemente finanziarizzata la preferenza per la liquidità, cioè la vendita dei titoli per rientrare in possesso del denaro-capitale precedentemente immobilizzato, *non* può essere realizzata da tutti nello stesso momento. Per vendere bisogna che ci sia qualcuno che comperi. Su scala globale questo è logicamente, oltre che realmente, impossibile. Questo «paradosso della liquidità» rivela la contraddizione tra valore economico e valore finanziario: i titoli borsistici sono un'astrazione di qualcosa di ben concreto, cioè

del capitale fisico immobilizzato che produce beni e servizi. L'immobilità del capitale produttivo è un dato che la liquidità dei titoli, la mobilità del capitale liquido, non può modificare. Non c'è liquidità globale perché, globalmente, il mercato è irrimediabilmente impegnato nei confronti del capitale produttivo. «La liquidità – come dice Orléan – è soltanto un processo di riallocazione della proprietà delle imprese tra investitori» (Orléan, 1999, p. 47). A perderci sono solo gli investitori senza potere, gli azionisti che non possono esercitare il loro potere sulla proprietà del capitale produttivo. La tesaurizzazione comporta in definitiva uno spostamento di ricchezza materiale dalla massa dei piccoli azionisti ai nuovi proprietari del capitale produttivo.

La tesaurizzazione rivela altresì la contraddizione tra razionalità individuale e razionalità collettiva. Ciò che è razionale a livello individuale (vendere quando si ritiene che la crescita di un titolo abbia raggiunto il suo apice), non lo è a livello collettivo (se tutti vendono nello stesso momento non ci sono possibili acquirenti). Con la preferenza per la liquidità l'agire gregario dell'opinione pubblica si rovescia nel suo opposto, nella *razionalità della moltitudine*. Una razionalità perdente fintantoché il peso del capitale fisico immobilizzato continua a fare della tesaurizzazione un processo di riallocazione della proprietà privata. Ma una razionalità, quella della moltitudine (da intendersi come l'esatto opposto della *comunità* finanziaria), *innovativa* quando la produzione della ricchezza si concentra nel solo *general intellect*, nella *cooperazione del lavoro vivo* che non ha alcun capitale fisico immobilizzato se non il corpo degli agenti del *general intellect* stesso (in questo senso le imprese *Dot Com* sono una prefigurazione del *general intellect* fattosi impresa sociale). In questo caso, tesaurizza-

zione significa preferenza per qualcosa di più astratto ancora della liquidità, significa domanda della ricchezza delle ricchezze: della libertà della cooperazione sociale, della libertà dei linguaggi che l'attraversano, della libertà delle singolarità che la costituiscono. Della proprietà del corpo della moltitudine.

Tesaurizzazione e panico

Storicamente, il panico funziona da fattore di tesaurizzazione su scala planetaria. Ma, malgrado la serietà delle crisi che da un decennio punteggiano il divenire della New Economy, non si può non essere colpiti dal depotenziamento di questo fattore, del panico.

Chiediamoci allora: nell'epoca della New Economy, a quale Pan, Dio-capro della natura, rimanda l'esperienza panica, quell'episodio di forte ansia generato da un timore tanto insopportabile da impedire di organizzare il pensiero e l'azione, capace di depersonalizzare, di indurre a comportamenti impersonali e al mimetismo di massa? Quale è la «natura grezza» che produce, *porta alla luce* l'istinto del « tutto o nulla», che «libera» l'angoscia latente? «Se Pan è il Dio della natura «dentro di noi», allora egli è il nostro istinto» (Hillman, 1977).

Già il fatto che Pan nonostante la sua mitologica «naturalità», sia una creatura che non esiste nel mondo naturale (è, infatti, mezzo uomo e mezzo animale), sia cioè una creatura del tutto *immaginabile*, permette di definire la «natura grezza» che è dentro di noi e che nutre il nostro istinto come una *metafora*. Come spiega Jung, se l'istinto agisce e *nello stesso tempo* forma un'immagine della sua azione, produce cioè la sua rappresentazione, allora l'«essere in balia di» e la depersonalizzazione cui porta il panico costituiscono l'esperienza di un comportamento sincronicamente primario *e* intelligente. C'è del metodo nel panico.

A questa paradossale conclusione si è giunti studiando la genealogia delle crisi finanziarie, della crisi del '29 in particolare, come esplosione della stessa *razionalità* della speculazione, l'attività che, come ha scritto Keynes, consiste nel prevedere la psicologia del mercato, nell'«indovinare meglio della folla ciò che la folla farà». «Sapendo che il nostro giudizio non vale nulla – scrive Keynes – cerchiamo di ricorrere al giudizio del resto del mondo, che forse è meglio informato. Cioè cerchiamo di conformarci al comportamento della maggioranza o della media. La psicologia di una società di individui, ciascuno dei quali cerca di copiare gli altri, conduce a ciò che potremmo definire un giudizio convenzionale» (Keynes, 1937).

La *relazione mimetica* tra il singolo soggetto economico e gli altri (la «folla» aggressiva degli investitori/speculatori) ha nel deficit di conoscenza di ciascuno la sua razionalità. Quando gli indicatori convenzionali, che rappresentano i valori medi, non riflettono più la logica di funzionamento del sistema economico, quando l'opacità tipica dei mercati finanziari induce a comportamenti la cui razionalità è ormai sfasata rispetto alla trasformazione economica in corso, il comportamento mimetico amplifica la crisi, svelando in tal modo la logica contraddittoria che sottende il processo economico, l'immanenza della crisi nello sviluppo. La modalità di funzionamento del panico è quindi *presupposta* alla crisi panica.

Fino a quando possiamo confidare che la convenzione, per quanto arbitraria, sarà mantenuta, il comportamento mimetico è del tutto razionale. «Ma non vi è da sorprendersi che una convenzione, tanto arbitraria

se si considerano le cose da un punto di vista asssoluto, abbia i suoi punti deboli» (Keynes, 1937). L'esplosione panica, la corsa dissennata agli sportelli per rientare in possesso, nella forma del denaro, della proprietà percepita come «a rischio», non è altro che il disvelamento della natura panica del modo di produzione capitalistico, della sua intrinseca precarietà. Nella domanda panica di denaro si manifesta la contraddittorietà dell'economia di mercato: ciascuno è rimandato alla sua proprietà e, simultaneamente, si trova più vicino agli altri a causa degli effetti mimetici, del contagio e delle reazioni che esso suscita (Orléan, 1988).

La violenza della crisi, lungi dal riflettere l'irrazionalità della «natura grezza» che è dentro di noi, rappresenta la paura dell'inadeguatezza delle convenzioni e dei poteri istituiti nel saper gestire le mutate condizioni sociali dello sviluppo economico. Al tempo stesso, l'utilizzazione «esuberante» da parte di individui o gruppi delle idee emergenti dai processi di trasformazione in atto, rappresenta il desiderio latente di perdere ogni autorità, di emanciparsi dalla schiavitù del passato. «Il Terrore del 1793 non è al tempo stesso l'apogeo dei terrori sacri e l'annuncio della loro morte? Se lo spirito religioso ispira ancora tutti i fatti e gli atti della Rivoluzione, esso sta anche morendo, come dimostra l'insuccesso della festa rivoluzionaria organizzata da Robespierre» (Dupuy, 1991).

L'equivocità del senso nel concetto di panico, la confusione fra il vero nome e il falso allarme, ha portato il colonnello Chandessais, studioso delle catastrofi, a concludere in modo categorico che «il panico non esiste». Anche a Hiroshima «il panico che ha fatto sì che qualche giapponese si buttasse in un lago è dubbio» (Jeudy, 1997). Esistono solo immagini del panico e il fascino suscitato da queste immagini. L'origine del panico dipende quindi sempre da una *modalità* di allarme e dall'*interpretazione* dei segnali di pericolo. In ciò risiede propriamente la *dimensione linguistica* del panico, l'essere il panico un «gioco di parole». Considerato al tempo stesso come l'essenza della Massa e l'immagine della sua dissoluzione, come l'origine dell'essere e la sua distruzione, il panico è l'immagine della *disarticolazione del linguaggio* e delle rappresentazioni. L'essere in preda al panico, ben più che ipersudorazione, pallore, palpitazioni, dispnea e tremore, vuol dire *perdere l'uso della parola.* La paura è tale da non riuscire a precisarsi in nessun oggetto di riferimento da cui difendersi, ciò che equivale a *non poter più produrre rappresentazioni.*

La disarticolazione del linguaggio definisce le coordinate dell'esperienza panica nella società postfordista (Virno, 1994). Anche in essa «la natura grezza», il Dio Pan che, secondo il principio junghiano di sincronicità, connette la natura «dentro di noi» con la natura «là fuori», è definito come un modo di manifestarsi del mondo in generale. Ma nella società postfordista il mondo nella sua totalità, il contesto in cui è collocato ogni ente, accadono tutti i fatti e risuona qualsiasi discorso, è un mondo prettamente *linguistico.* Il linguaggio, la trama comunicativa e discorsiva che avvolge come un grande testo il mondo nella sua totalità, è il «linguaggio grezzo» con il quale percepiamo il contesto materiale e facciamo esperienza del mondo. Il linguaggio *in generale*, il linguaggio come *facoltà* o capacità di comunicare, è ciò che abbiamo paura di perdere. Nel contesto postfordista in cui il linguaggio è diventato a tutti gli effetti uno strumento di produzione di merci e, quindi, la condizione *materiale* della nostra stessa vita, la perdita della facoltà di parlare, della «capacità di linguaggio», significa perdita

di appartenenza al mondo come tale, perdita di ciò che accomuna i molti che costituiscono la comunità.

Nel momento in cui il panico si manifesta con la perdita dell'uso della parola, come disarticolazione del linguaggio, incapacità fisica di denominare o ricordare gli oggetti (afasia o disfasia), è la facoltà di linguaggio, il linguaggio come possibilità di esistenza che temiamo di perdere. L'esperienza afasica, descritta da Jakobson (1971) come «evasione dall'identità verso la contiguità», come fuga dalla referenzialità del linguaggio alla contestualità, riguarda appunto il rapporto tra linguaggio e mondo. Quando si è in preda al panico si fugge verso il non-dove, verso l'ovunque, si cerca riparo nel mondo nella sua totalità. È questa fuga in massa verso il mondo senza forma che intasa le vie d'uscita, dimostrando quanto stretto sia lo spazio quando tutti appartengono al medesimo contesto linguistico, quando tutti hanno la medesima paura di essere privati della medesima proprietà, della medesima facoltà di linguaggio. Come ha scritto Virno, «il timor panico non è la conseguenza di una frattura tra la biografia individuale e le potenze impersonali che reggono la scoietà, ma, all'opposto esso scaturisce proprio dalla calamitosa inerenza del singolo al *general intellect*. O meglio, da una inerenza che è calamitosa perchè priva di un ordinamento spaziale» (Virno, 1994, p. 79).

In una situazione di panico, ad esempio un incendio in un cinema, l'altro diventa d'improvviso un vero nemico; in mezzo al rischio di essere travolti, di soffocare, ciascuno dei suoi gesti è un attentato al mio corpo. Come dire che l'uso *privato* del *general intellect* si scontra con la sua natura *sociale*, il corpo individuale che incarna la divisione del lavoro linguistico vede il corpo degli altri come un ostacolo. Solo apparentemente il cinema

era lo spazio entro il quale i molti esercitavano la loro facoltà linguistica.

Gli studiosi delle catastrofi sostengono che quanto più ci si rifiuta di credere all'imminenza del pericolo, e non si vogliono abbandonare i propri beni, tanto più si previene l'eventualità di un rischio e, quindi, di una possibile catastrofe. In un contesto eminentemente linguistico, in cui si lavora comunicando, la resistenza che previene l'eventualità di un rischio è possibile se si è in grado di distinguere i falsi allarmi da quelli veri. La capacità di interpretare gli indicatori, i *benchmarks* che, nella forma di semplici numeri, riassumono un insieme complesso di variabili interpretabili sulla base di una razionalità condivisa, è possibile solo se la resistenza del singolo è *nel medesimo tempo* resistenza dei molti, solo se l'interpretazione dei segnali di un pericolo di catastrofe avviene con l'uso del linguaggio che accomuna *e preserva* la moltitudine.

In un contesto ad alto rischio sistemico (linguistico e globale, come è il sistema postfordista di produzione e circolazione delle merci), la *resistenza linguistica* è potente, cioè razionale e autonoma dai falsi segnali, se riesce a contrastare il linguaggio dominante senza per questo riprodurre un altro linguaggio totalizzante, se funziona come una «macchina da guerra» che non riproduce in negativo ciò a cui si oppone, l'omologazione catastrofica delle singole azioni, bensì l'implosione del reglo dei significati, delle equivalenze e delle identità. La comunità come popolo è catastrofica, mentalmente malata, la comunità come moltitudine è in buona salute «anche se tutto finisce male» (Deleuze, 1993).

Ma in che modo nella società postfordista, caratterizzata da una elevata complessità sistemica, che per definizione gli indicatori comunemente utilizzati non ri-

escono a rappresentare pienamente, la razionalità del comportamento mimetico riesce a proteggere la comunità della moltitudine dai falsi allarmi e dalle rappresentazioni stereotipate di panico che i mass media mettono continuamente in scena? Come ci si protegge dal panico quando tutto sembra concorrere a creare le condizioni ottimali per comportamenti mimetici che rischiano di produrre vere e proprie catastrofi?

La domanda non va intesa come implicita rimozione della storia dei danni sociali, culturali, economici ed ecologici, prodotti nel corso del tempo da scelte politiche irresponsabili, scelte *concrete* che hanno creato e diffuso il sentimento che un disastro imminente possa annientare il mondo in cui viviamo (Davis, 1999). Bisogna invece dimostrare come sia possibile evitare l'ingiustizia sociale e il disordine naturale all'interno della stessa logica che rovescia l'angoscia in panico, l'agire della moltitudine in comportamento uniformante e per ciò stesso catastrofico.

La crisi asiatica, il *millennium bug* di fine millennio, la stessa crisi della New Economy dimostrano che gli scenari di crollo finanziario e di catastrofe informatica, ripetutamente messi in scena dai mass media, non hanno provocato comportamenti panici. Ad esempio, nel corso della crisi asiatica gli analisti sono stati sorpresi dalla saggezza di milioni di risparmiatori che, pur bombardati da segnali di rischio sistemico, non si sono precipitati a ritirare i loro averi dai fondi pensione o di investimento. Il clima di catastrofe imminente creato dalla sindrome del *millennium bug* non ha creato quel comportamento contagioso che si poteva legittimamente temere e che, indipendentemente dalla verità o dalla falsità del pericolo, avrebbe *di fatto* provocato la catastrofe, l'avrebbe resa inevitabile e sicuramente distruttiva di benessere.

L'euforia dei mercati borsistici mette in scena la possibilità del crollo finanziario mondiale. Gli indicatori economico-finanziari e i confronti con l'andamento borsistico degli anni Venti autorizzano a temere un crollo di grandi proporzioni. In situazioni del genere, la ragione di coloro che, nell'aumento dei valori dei titoli azionari, vedono riflessa non l'irrazionale esuberanza della speculazione, ma l'aumento reale della produttività sociale, non basta affatto a proteggersi dal rischio di catastrofe. Non si vince mai contro la folla, e rari sono gli esempi di coloro che riescono a vincere contro la logica delle «aspettative razionali» del mercato.

Il problema non riguarda nemmeno più il rapporto tra oggettività e soggettività, tra analisi dell'economia reale e del sistema finanziario a essa corrispondente, da una parte e il cambiamento della «semantica del rischio», dall'altra. La diffusione sociale dell'orientamento al rischio, la coazione al rischio in un'economia monetaria in cui la «crescita senza inflazione» costringe a dirottare i capitali direttamente sulle imprese quotate in Borsa, rende sempre più difficile la distinzione di Luhmann (1996) tra rischio e pericolo, sistema e ambiente, operazione e osservazione. Chi si espone ai rischi elevati derivanti dalla propria decisione di investire in titoli azionari dovrebbe, secondo la sociologia del rischio luhmaniana, reagire in modo del tutto diverso al pericolo di danni al suo portafoglio risultanti dall'euforia della Borsa e dalla logica mimetica che la sottende. Se così fosse, le manovre della Banca centrale per ridurre i pericoli di un ambiente borsistico inquinato dovrebbero contribuire a ridurre la propensione al rischio dei singoli partecipanti al gioco della Borsa.

Il problema è che, anche volendo fissare una proporzione diversa tra valori reali e valori finanziari, l'aumento

dei tassi di interesse da parte della Banca centrale sembra non bastare a convincere gli investitori a cambiare idea, a spostare i risparmi su titoli meno remunerativi ma più sicuri. Per ristabilire la relativa autonomia delle autorità monetarie (cioè dello Stato) è necessario che la moltitudine si spieghi di fronte all'*unicità* degli indicatori monetari. Per «normalizzare» i mercati, per regolarli dall'alto delle autorità centrali, è necessario *provocare* una catastrofe, generare un panico tale da uniformare il comportamento dei molti, tale da trasformare la moltitudine in popolo unito dalla medesima logica.

La *crisi della sovranità* monetaria, l'incapacità della Banca centrale di incidere sugli aggregati monetari, non esaurisce il ruolo dello Stato nella sua funzione di prestatore di moneta legale «in ultima istanza», ma lo sussume ai processi di valorizzazione finanziaria rendendo la politica monetaria una variabile dipendente dei mercati borsistici. L'architettura della produzione e dello scambio della ricchezza postfordista ha costruito *nel* linguaggio lo *spazio* della moltitudine. La moltitudine è l'effige del denaro, la forma della sua sovranità. Dopo aver ucciso il Dio Pan, la moltitudine deve imparare a proteggersi dagli Dei momentanei che, come spiritelli, si aggirano negli eventi accidentali.

Rottamazione e *general intellect*

Il 7 agosto 2001 il «Financial Times» pubblica un articolo di Richard Tomkins con un titolo ormai riconoscibile globalmente, *Nologo*. Da mesi il libro di Naomi Klein è un *best seller* mondiale, ma l'autrice non è citata dall'editorialista del quotidiano, come se la politica del simbolico fosse considerata una caratteristica saliente del movimento di lotta del «popolo di Seattle». Scopo dell'analisi del «Financial Times» è dimostrare, sulla base di dati pubblicati da «Business Week», che la crisi/trasformazione della New Economy è assai più efficace di qualsiasi *black bloc* alle prese col bancomat di una banca globale. Dei 74 marchi inclusi nella classifica del 2000-2001, 41 hanno perso valore e in totale la perdita è stata del 5%. Da marzo del 2000, data di inizio della crisi, 49 miliardi di dolari di capitale simbolico sono andati in fumo. Il crollo riguarda non soltanto le icone del capitalismo digitale, come Amazon.com, Dell, Nokia, ma anche il logo di imprese consolidate della Old Economy, come Coca-Cola (meno 5%), McDonald's (meno 9%), Gillette (meno 12%) e Nike (meno 5%).

Una crisi del capitale simbolico (del valore del *brand*) di queste dimensioni non era neppure immaginabile negli anni Novanta. Dopo la caduta del muro di Berlino i marchi delle multinazionali statunitensi, fino allora visti come frutti proibiti, erano stati presi d'assalto da milioni di nuovi consumatori dei paesi ex socialisti. Ma nella seconda metà degli anni Novanta l'innamoramento per i simboli del capitalismo globale dà evidenti segni di crisi. Il marchio *locale* ha la meglio sul marchio globale. Consumatori e produttori preferiscono i simboli di attività produttive nazionali. Perché svendere agli *yankees* l'eredità nazionale? In pochi anni gli effetti della americanizzazione dei paesi ex socialisti sembrano sembrano risvegliare un certo revanscismo. Nel 2000, in Cina *tutti* i dieci prodotti più pubblicizzati, tra cui Coca-Cola e Procter&Gamble, avevano *brands* locali.

In altre parole, il logo sembra destinato a regionalizzarsi. Le multinazionali non si stanno certo ritirando dai mercati emergenti. Anche se, in luglio, la McDonald's decide di chiudere 250 ristoranti nei paesi emergenti e

la Procter&Gamble taglia capacità produttive all'estero per concentrarsi sul Nord America, la crisi del logo globale segnala un ripensamento strategico simile a quello provocato dal «venerdì nero della Marlboro» del 1993: «nei sei anni precedenti il 1993, la Nike era passata da un valore di 750 milioni di dollari a un valore di 4 miliardi, e la Phil Knight's Beaverton, Oregon, usciva dalla recessione con profitti superiori del 900% rispetto a quando era iniziata» (Klein, 2001, p. 37). Da quel momento in poi, dice la Klein, il marchio diventa una «spugna culturale, capace di assorbire dall'ambiente e di modellarvisi», di emanciparsi dalla fabbrica e dai confini nazionali per mercificare desideri, immaginari, stili di vita, per *capitalizzare l'immateriale.*

La crisi del logo del 2001 svela l'aumento di complessità del *mass marketing.* Secondo Martin Henley, presidente di un centro londinese di studi previsionali, «le persone non vogliono essere viste come "normali" – tutti vogliono essere visti come individui». Alla regionalizzazione simbolica dell'economia globale corrisponde la *individualizzazione* del capitale simbolico nei paesi sviluppati, la *mass customization.* Da una parte, la crescita annuale dell'offerta di nuovi prodotti (solo negli Stati Uniti nel 2000 sono stati gettati sul mercato 31.432 nuovi prodotti) è tale che il capitale simbolico è costretto a sviluppare strategie «locali» di distribuzione. Dall'altra parte, questa microfisica del capitale simbolico è il risultato del processo di *singolarizzazione* del cittadino-consumatore, del suo esodo da immaginari troppo collettivi, da forme di vita troppo globali. Paradossalmente, la localizzazione/regionalizzazione del *branding* segnala la crisi dell'immaginario comunitario. Il popolo dei consumatori, che negli anni Novanta la politica del *branding* della Nike ha sfruttato globalmente, ha finito

col diventare una moltitudine di resistenze contro la spiritualizzazione delle forme di vita.

Il «popolo del nologo» è venuto costituendosi con pratiche di lotta contro la privatizzazione dello spazio pubblico, contro la mercificazione simbolica operata dalle multinazionali produttrici di beni di consumo. Le lotte contro il logo e contro il circuito mondiale di sfruttamento della forza-lavoro descritte dalla Klein, hanno funzionato da leva della crescita globale di un movimento «anti-globale». Per questa ragione, secondo Luisa Muraro, il nologo del movimento rimanda a una politica «che non si appiattisce sull'economia né si limita a correggere l'economia con i diritti, ma che fa leva sui desideri e sulle relazioni, per un senso più libero e personale del vivere e della convivenza». Il capitale simbolico globale, abbandonando il livello macro e agendo su quello micro, dei desideri e del bisogno di relazioni, svela non tanto una (già consumata) consapevolezza della centralità dell'agire comunicativo-relazionale del «consumatore», quanto piuttosto la ricerca di strategie per mercificare l'immaginario della moltitudine.

La crisi globale del logo, in altre parole, suggerisce che è sul terreno della definizione *politica del corpo* della moltitudine che si gioca il futuro del movimento di lotta. Qual è la politica del simbolico di un movimento che, criticando l'uso capitalistico dell'immaginario sociale, è riuscito a diventare un movimento globale? Qual è il corpo del movimento che si è organizzato e concretamenta ha lottato sul piano linguistico-simbolico?

In un editoriale dal titolo cinicamente provocatorio, *Prologo,* che fa il verso alla fragilità politica dell'analisi economica del «Financial Times» e della stessa Naomi Klein, «The Economist» dimostra di essere perfettamente lucido sulla posta in palio (8 settembre 2001). Il logo

è *potere*, del consumatore sul produttore, un potere basato sulla fiducia, la fedeltà, la lealtà dei consulatori che le imprese capitaliste devono conquistarsi *lavorando* sodo sul piano linguistico-comunicativo. Un potere, quello del logo, che ha letteralmente *costituito* lo spazio dell'economia globale, portando in territori ignoti le merci fabbricate e per questo *conosciute* dai salariati delle economie più sviluppate. Per questa ragione, scrive «The Economist» con non poca ironia, la *lotta contro il logo* ha permesso al movimento di contestazione della globalizzazione di farsi conoscere in tutto il mondo. Come dire che il potere del logo consiste nello stabilire un rapporto simmetrico, o peggio, *dialettico* tra logo e nologo, tra potenza del capitale e «globalizzazione dal basso», tra *valore d'uso* delle merci e corpo vivo del movimento (un problema di cui la Klein è politicamente consapevole e che rimane sempre sullo sfondo delle 500 pagine di *Nologo*).

I limiti del movimento anti-global sono quindi *politici* nel senso che, cercando di ampliarsi sul terreno della politica del simbolico del Potere, si è scontrato con i limiti della sua analisi del funzionamento del capitalismo globale. La dimensione globale del movimento anti-global rischia così di ridursi a quella di un movimento di contestatori, un movimento per definizione minoritario proprio quando raggiunge il massimo di visibilità mondiale, con i propri leader risucchiati in una logica di negoziazione decisamente vacua. L'ondata di aperturismo (del Fmi, del Wto, dei goberni nazionali, del «Finacial Times» e dell'«Economist»), la ricerca del dialogo con il movimento si avvita su se stessa. *Dopo* Genova, il pacchetto di misure concordato tra l'Fmi e il governo argentino, con le clausole («democraticamente» proposte all'Fmi dallo stesso ministro dell'economia Carvallo!) dello *zero deficit* pubblico e del trasferimento alle autorità locali del prelievo fiscale, è *ancora più liberista* di tutte le misure di «aggiustamento strutturale» imposte dall'Fmi ai paesi asiatico o latino-americani *prima* di Genova.

L'analisi della genesi della crisi della New Economy permette di individuare la differenza specifica tra globalizzazione capitalista e movimento di lotta globale. Come abbiamo cercato di dimostrare, la New Economy ha questo di peculiare: è un modo di produzione attraversato dalla comunicazione, dalla *forza produttiva* del linguaggio, sia nella sfera direttamente produttiva di merci, sia in quella monetaria e finanziaria. Quindi, è all'interno delle coordinate linguistiche del sistema di produzione e di distribuzione della New Economy che vanno ricercate le contraddizioni e le forme del conflitto sociale.

Abbiamo visto come la *attention economy* sia il risultato del tasso di crescita dei dispositivi tecnologici di accesso alle informazioni e della necessità di corredare i beni e i servizi offerti con dispositivi di cattura dell'attenzione dei consumatori. Sul lato dell'offerta la New Economy è caratterizzata da *rendimenti crescenti* in virtù della immaterialità e riproducibilità dei beni strumentali (della infinita possibilità di clonazione dei programmi di software, ad esempio). Sul lato della domanda di beni e servizi, l'attenzione (la sua allocazione) ha però *rendimenti decrescenti*, perché l'attenzione è un bene scarso fortemente *deperibile*.

Cercando di superare la resistenza e la lotta contro il lavoro fordista-taylorista con tecniche aziendali di «trasferimento di autonomia» e di «personalizzazione del lavoro», la New Economy ha partorito il lavoro riflessivo, cognitivo e comunicativo, il lavoro *vivo* del *general intellect* centrato sulla cooperazione linguistica di uomini e donne, sulla circolazione produttiva di concetti e schemi logici inscindibili dall'interazione viva de-

gli uomini. Questo trasferimento di autonomia e responsabilità ha comportato un aumento del tempo dedicato al lavoro e una riduzione della quantità di tempo di attenzione necessaria per assorbire l'offerta totale di beni informazionali.

La *crisi di sproporzione* tra offerta e domanda di attenzione è strutturale giacché questo divario, oltre che umano, è di tipo *monetario*: se per comandare l'attenzione è necessario investire sempre più soldi (oltre che possedere i diritti di proprietà intellettuale), per vendere/realizzare l'offerta dopo aver eliminato i concorrenti occorre che, sul lato della domanda, sul lato del consumo di attenzione, ci sia un reddito sufficiente per acquistare i beni informazionali offerti sul mercato. Ma nell'*attention economy* il reddito, invece di aumentare, *diminuisce* in proporzione diretta all'aumento della quantità di tempo dedicato al lavoro.

La sproporzione tra offerta di informazioni e domanda di attenzione è una contraddizione *capitalistica*, una contraddizione interna alla forma del valore, al suo essere contemporaneamente merce e denaro, merce sempre più corredata da informazioni (necessarie per ritagliarsi uno spazio di mercato) e denaro-reddito sempre più distribuito in modo da non aumentare la domanda effettiva. La finanziarizzazione degli anni Novanta ha generato redditi aggiuntivi ma, oltre ad averli distribuiti in modo diseguale, li ha creati *distruggendo* la stabilità occupazionale e la regolarità salariale, contribuendo così ad aggravare il deficit di attenzione dei lavoratori-consumatori costringendoli a dedicare più attenzione alla ricerca di lavoro che al consumo di beni e servizi immateriali.

Le condizioni poste dai mercati finanziari per la creazione di reddito borsistico è stato infatti quello di promuovere processi di *downsizing*, di *reengineering*, di

outsourcing e di *Merger&Acquisitions*, che hanno precarizzato la forza-lavoro allocando l'attenzione più sul rischio di perdita di valore di scambio che su quello di perdita del valore d'uso della forza-lavoro. Nella fabbrica postfordista i capitali necessari alla produzione di beni informazionali sono stati di fatto sottratti alla remunerazione delle qualità messe al lavoro della forza-lavoro. Non si è tenuto conto che la forza-lavoro non è solo produttrice, ma anche consumatrice di attenzione, non solo costo salariale, ma anche reddito.

Sulle colonne del «Financial Times» Dan Roberts si chiede cosa sia successo, come sia stato possibile che persone intelligenti si siano sbagliate così clamorosamente. Ma la New Economy non è una svista della storia, è invece il risultato della determinazione con la quale il capitale ha distrutto la fabbrica fordista, della vampirizzazione del lavoro cognitivo. Il capitale ha colonizzato simbolicamente lo spazio pubblico e simmetricamente ha messo al lavoro competenze, saperi, conoscenze, passioni, affetti, capacità di relazione e di comunicazione della forza-lavoro.

La crisi della New Economy ha questo di peculiare: rottamando le attrezzature elettroniche non si distrugge il sapere che vi è incorporato. Il *general intellect* odierno è fatto di sapere *vivo*, di capacità di cooperazione che *rimane nel corpo* della moltitudine, anche dopo che l'intero capitale fisso venga disassemblato per recuperarne qualche parte da svendere al mercato dell'usato. Come un tempo si distruggevano i pomodori per tenerne alto il prezzo e ridurre il salario della forza-lavoro, oggi si rottamano gli strumenti della comunicazione sociale per svalorizzare il corpo del *general intellect*.

Dopo la crisi il capitale sarà di nuovo costretto a inseguire il *general intellect*, il suo corpo mobile e diffuso

sul pianeta intero. Ma nel frattempo, nel tempo che resta prima dell'uscita capitalistica dalla crisi, questo corpo molteplice ha la possibilità di imparare a prendersi cura di sé, a stare bene nello spazio temporale che lo separa dall'euforica irrazionalità del capitale.