

Marco Canesi

**EGEMONISMO
DEL CAPITALE
E AUTODETERMINAZIONE
DEI POPOLI**

**Una proposta
per il Centro America
e i Caraibi**

FrancoAngeli

Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

Marco Canesi

**EGEMONISMO
DEL CAPITALE
E AUTODETERMINAZIONE
DEI POPOLI**

**Una proposta
per il Centro America
e i Caraibi**

FrancoAngeli

Giuseppe Buscemi ha predisposto i materiali statistici di base. Elena Crescimanna ha elaborato le figure e i grafici. Davide Di Spaldro ha effettuato le prime verifiche di fattibilità inerenti ai tracciati ferroviari

Copyright © 2015 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy 1a edizione.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

ad Anna

Indice

Introduzione	11
1. Imperialismo e globalizzazione	15
1. Una situazione di grande povertà	15
2. Una struttura produttiva poco articolata e diversificata	21
3. I Paesi centroamericani e caraibici ad economia di mercato e il neoliberismo	32
4. Cuba e l'embargo	42
2. Per un'alternativa	65
1. Limiti dell'agricoltura e necessità di settori industriali chiave	65
2. Il fordismo e il suo tramonto	70
3. Esigenza di una nuova forma organizzativa della produzione: rete stretta	74
3. Le improprie risposte delle forze dominanti	85
1. Una risposta elusiva nell'ambito del capitalismo	85
2. Una risposta distorta nell'ambito del socialismo	94
3. Processo di riforme in Unione Sovietica e in Cina	101
4. Due diverse strategie di sviluppo	115
1. Una crescita rapida, ma squilibrata e poco autocentrata	115
2. Una crescita autocentrata ed equilibrata, ma lenta	119
3. Due rischi: sprechi di capitale e lavoro inutilizzato	123

5. Una terza strategia: il mercato alternativo	127
1. Una crescita autocentrata, rapida ed equilibrata	127
2. Il reddito differito	137
3. I vantaggi per il mercato monetario	140
4. Un'alternativa allo Stato neoliberista e allo Stato del keynesismo storico	144
5. Un'alternativa allo Stato del socialismo storico	153
6. Formazione di un'area economica subcontinentale	161
1. Integrazione sovranazionale e economie di scala	161
2. Gli Stati Uniti: necessità/opportunità di un nuovo rapporto con l'America Latina	167
7. Gli obiettivi macroeconomici	173
1. Le risorse	173
2. La matrice delle coerenze	178
3. Il riequilibrio territoriale	183
8. Un'ipotesi macroubanistica	201
1. Un triplo anello marittimo-ferroviario e un nuovo assetto territoriale	201
2. Le rotte mondiali e il porto di Santiago di Cuba	206
3. La futura rilevanza del canale di Panama	210
9. Una conseguente politica degli interventi	229
1. L'innesco: il settore costruzioni	229
2. L'entità dell'investimento per un adeguato impatto sul sistema produttivo	235
3. Il finanziamento e la sua sostenibilità economica	239
4. L'occupabile	246
10. Conclusioni	259
Riferimenti bibliografici	267

Ringraziamenti

Devo anzitutto ricordare Guido Canella, Vittorio Garatti e Riccardo Canella (Politecnico di Milano) per aver suscitato in me il primo interesse ai problemi dei Paesi del Centro America e dei Caraibi.

Esprimo gratitudine ad Antonella Mori (Università Bocconi di Milano) per i suoi chiarimenti riguardo alle politiche regionaliste dell'America Latina.

Sono riconoscente a Jose Nino (Università degli Studi di Boyaca) per le discussioni sulle questioni del lavoro nell'area centroamericana e caraibica.

Analogamente, sono riconoscente a Ennio Forte (Università degli Studi di Napoli) per alcuni riscontri inerenti ai flussi mondiali del traffico containerizzato.

Ringrazio Roberto Camagni (Politecnico di Milano) per alcune indicazioni riguardo alla matrice intersettoriale di Leontief e al moltiplicatore di Keynes.

E così pure, per le stesse ragioni, ringrazio Claudio Mazziotta e Marusca De Castris (Università Roma Tre), Carmine Fimiani (Istat), Renato Paniccià (Irpel), Sandro Momigliano e Libero Monteforte (Centro Studi della Banca d'Italia).

Infine non posso non rilevare il partecipato aiuto prestatomi in fase redazionale da diversi miei collaboratori universitari: Micaela Bordin, Giuseppe Buscemi, Elvio Manganaro, Davide Di Spaldro, Stefano Malusardi, nonché la laureanda Elena Crescimanna.

Per ultimo, ma non per importanza, rivolgo un affettuoso ringraziamento a Ottorino Meregalli (Laboratorio Informatica del Dipartimento Abc del Politecnico di Milano) per il suo intelligente supporto alle soluzioni dei problemi di rappresentazione grafica.

Introduzione

In questo libro si è voluto affrontare il problema di una nuova prospettiva di sviluppo a livello mondiale, alla luce delle istanze strutturali poste dal progresso delle forze produttive.

Si è mosso da una posizione teorica, già espressa in precedenti pubblicazioni, circa la necessità storica di un nuovo modo di sviluppo¹, alternativo a quello oggi dominante.

Il discrimine assunto per un'attendibile interpretazione della situazione mondiale è stata la tesi che la crisi strutturale più rilevante della storia dello sviluppo industriale non sia stata né quella del 1929 né quella del 2008, bensì quella del 1971².

All'inizio degli anni Settanta termina una prima fase storica dell'industrializzazione, nella quale lo sviluppo si reggeva su

¹ Il termine modo di sviluppo è stato assunto per indicare le forme organizzative entro cui si riproduce un processo sociale di produzione, ovvero le modalità secondo le quali le imprese si strutturano al proprio interno (divisione del lavoro) e si rapportano con le altre imprese (gerarchia, concorrenza, cooperazione) e con la domanda (prodotti standardizzati, personalizzati, specifici, generici). Tale termine si distingue dal termine modo di produzione, con il quale si suole indicare – nell'accezione marxiana – i rapporti tra individui rispetto alla proprietà dei mezzi di produzione e alla capacità di utilizzarli per certe finalità.

² L'anno in cui gli Stati Uniti, preso atto della crescente difficoltà a mantenere una posizione egemone nell'ambito dei Paesi capitalistici, dichiararono al mondo l'inconvertibilità del dollaro, incominciando a far pesare, nella determinazione di nuovi rapporti internazionali, soprattutto il proprio potere finanziario e militare.

un progressivo processo di espansione della produzione: prima, con un sistema organizzativo caratterizzato da una pluralità di piccole e medie imprese in concorrenza sul libero mercato; poi, con un sistema organizzativo caratterizzato da grandi imprese con potere di mercato ed elevate economie di scala, il fordismo.

La crisi derivò non tanto, come ciclicamente avviene nel sistema capitalistico, da un eccesso di produzione per un basso livello dei salari quanto da un eccesso di accumulazione in presenza di una domanda solvente, dovuto a un'irreversibile saturazione del mercato dei beni di consumo standardizzati, di massa.

Di conseguenza, sarebbe occorso un modo di sviluppo fondato su una produzione appropriata, attenta alle specifiche esigenze di una domanda sempre più variegata e complessa e ad un ambiente sempre più a rischio. La conoscenza avrebbe dovuto svolgere un ruolo strategico e le relazioni avrebbero dovuto acquisire una natura altamente interattiva, generate non più da interessi prevalentemente mercantili (concorrenza-oligopolio), ma di tipo strategico (competizione-cooperazione).

Invece, le risposte date sia nell'ambito del capitalismo sia nell'ambito del socialismo sono state largamente inadeguate.

Per contro, è sembrato possibile una nuova forma di organizzazione produttiva, *rete stretta*, che, valorizzando i pregi delle piccole e medie imprese, portatrici di una cultura produttiva espressa dall'insieme degli abitanti dei loro contesti territoriali, fosse in grado di interpretare le nuove condizioni materiali della produzione, favorendo un nuovo sviluppo generale, a livello mondiale.

La proposta ha il suo punto di forza nell'ipotesi di un *mercato alternativo*.

Grazie ad esso, lo Stato assicurerebbe la piena occupazione individuando come proprio ideale campo d'intervento l'ambiente (inteso sia dal punto di vista fisico sia dal punto di vista sociale) e offrendo a tutte le forze democratiche la possibilità di unirsi e di sperimentare una fase di reale transizione al socialismo.

Poiché il cambiamento, epocale, avrebbe come origine un nuovo livello di sviluppo delle forze produttive (esigenza di una produzione innovativa, personalizzata, ambientalmente compatibile), si è ritenuto che *rete stretta*, in quanto necessità strutturale generale, potesse e dovesse essere realizzata ovunque, non solo nei Paesi del centro, ma anche nei Paesi della periferia, sia capitalistici sia socialisti.

Vi è solo un distinguo da considerare fra gli uni e gli altri: i Paesi del centro, avendo una struttura produttiva più avanzata, si troverebbero oggettivamente più sollecitati a realizzarla.

Tuttavia i Paesi della periferia, mediante il *mercato alternativo*, potrebbero scavalcare le proprie debolezze e trasformarle in peculiari punti di forza, ottenendo un'insperata crescita produttiva, autonoma e, al tempo stesso, rapida.

Nell'intento di verificare l'attendibilità di tale tesi, si è deciso di prendere in considerazione una realtà del Sud del mondo che avesse una significativa rilevanza dimostrativa.

La scelta è caduta sull'area del Centro America e dei Caraibi.

I suoi Paesi presentano i tre caratteri strutturali che indicano uno stato di "sottosviluppo": 1) squilibri settoriali di produttività; 2) disarticolazione del sistema economico; 3) dominazione straniera (nel caso di Cuba, Paese socialista, subìta indirettamente con l'embargo degli Stati Uniti e di gran parte dei suoi alleati).

I dati economici appaiono conseguenti: il valore aggiunto pro capite è molto basso, mediamente attorno a 3,9mila dollari; i settori prevalenti sono quasi sempre quelli dell'agricoltura (prodotti tropicali prevalentemente per l'esportazione o di genere comune per l'autoconsumo o per il mercato locale) e quelli di base (estrazione di minerali e prime trasformazioni), quasi sempre sotto il controllo di multinazionali estere.

Ma uno studio sulla parte centrale del continente americano è apparso soprattutto significativo per una ragione molto speciale: la compresenza di Paesi ad economia di mercato e Paesi ad economia pianificata o con un governo di orientamento popolare.

Una simile situazione ha permesso di meglio evidenziare le caratteristiche della strategia di sviluppo proposta, immaginandola in entrambi i contesti sociali e verificando l'ipotesi che i due modi di produzione oggi dominanti, quello dei Paesi del capitalismo e quello dei Paesi del socialismo, possano mutare e convergere verso una nuova società socialista.

1. Imperialismo e globalizzazione

1. Una situazione di grande povertà

L'area del Centro America e dei Caraibi, a partire dal 1840 – dopo la disgregazione della Repubblica Federale del Centro America, nata nel 1823, quando Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica si liberarono dalla dominazione spagnola – è sempre stata caratterizzata da realtà nazionali molto frammentate. La fine della federazione fu determinata dal conflitto tra liberali e conservatori, sostenuti dai latifondisti e dal clero cattolico, e, d'altro canto, da un'insufficiente partecipazione delle popolazioni locali al processo di integrazione.

I Paesi che oggi la costituiscono sono Panama, Costa Rica, Repubblica Dominicana, Cuba, Giamaica, Belize, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Haiti, Porto Rico più le Piccole Antille, ovvero le Antille Sopravento (Anguilla, Martinica, Barbados, Trinidad eccetera) e le Antille Sottovento (Curaçao, La Tortuga, La Orchila eccetera)¹.

¹ Si è deciso di escludere dal quadro macroeconomico il Porto Rico e le Piccole Antille: il Porto Rico per ragioni di omogeneità: la sua forte integrazione agli Stati Uniti e il suo superiore livello di crescita ne fanno una realtà a se stante; le Piccole Antille, invece, per ragioni pratiche: il loro inserimento nelle elaborazioni statistiche, dato il modestissimo peso economico e, per contro, l'elevato numero di Paesi, avrebbe complicato e appesantito l'esposizione delle valutazioni ma non ne avrebbe cambiato la sostanza. Inoltre, si è deciso di indicare con il

Tale area ha un valore aggiunto di circa 311,2 miliardi di dollari² e una popolazione residente di circa 79,5 milioni di unità, pari all'11% del valore aggiunto e al 21% della popolazione residente del Sud America, ovvero un valore aggiunto pro capite di circa 3,9mila dollari, pari all'8,5% del valore aggiunto pro capite dei Paesi economicamente più avanzati.

La sua superficie territoriale è di modesta estensione, attorno ai 700mila kmq, il 2% del Sud America.

Per un terzo è occupata da importanti rilievi orografici e da fitte foreste tropicali, ma la sua densità abitativa è abbastanza elevata: si aggira attorno ai 100 abitanti per kmq, ossia è cinque volte superiore a quella del Sud America.

I Paesi hanno un peso economico e demografico alquanto scarso: il valore aggiunto va da un minimo di 1,3 miliardi di dollari (Belize) ad un massimo di 57 miliardi di dollari (Cuba), mentre la popolazione residente va da un minimo di 331mila unità (Belize) ad un massimo di 15,5 milioni di unità (Guatemala).

Benché accumulati da un'economia tipica dei Paesi poveri, sussistono tra loro divari di notevole entità: il valore aggiunto pro capite più elevato (Panama) è di 9,1mila dollari, mentre quello più basso (Haiti) è di 693 dollari.

termine generico "regionale", l'area centroamericana e caraibica allargata ai Paesi limitrofi, Venezuela, Colombia e Messico.

² Tutti i dati di base utilizzati nelle elaborazioni macroeconomiche, aggiornati con stime al 2013, hanno come fonte statistica l'Organizzazione delle Nazioni Unite e, per l'occupazione, la Banca mondiale del 2012, con serie storiche fino al 2011. Il valore aggiunto, insieme alle altre grandezze macroeconomiche considerate, è stato sempre calcolato a prezzi costanti 2011. Il valore aggiunto, disponibile ai prezzi base, è stato ritenuto la grandezza più appropriata per misurare la forza produttiva di un dato Paese, ovvero la sua capacità di creare beni e servizi. Lo si è preferito al prodotto interno lordo, disponibile solo ai prezzi di mercato, perché, contrariamente a questo, è al netto delle imposte indirette sui prodotti, e quindi consente una misura che è più vicina all'effettivo valore della produzione di ogni attività economica.

Il valore aggiunto – come accade generalmente nella periferia – cresce a tassi troppo bassi rispetto a quelli che le risorse locali, se impiegate in modo adeguato, potrebbero permettere.

Al contrario, la popolazione residente cresce a tassi troppo elevati rispetto ai mezzi di produzione che riesce a darsi.

Gli investimenti sono insufficienti rispetto alle necessità: la loro quota sul valore aggiunto è di circa il 19%, mentre, nei Paesi del centro, si attesta mediamente attorno al 22-23%.

Il tasso di occupazione è abbastanza modesto: gli occupati sono solo il 40% della popolazione residente contro il 47-48% di diversi Paesi del centro, con una gran massa di sottoccupati, precari o disoccupati, il cui regime di vita è la sussistenza.

La struttura produttiva è contraddistinta da una forte specializzazione in attività agricole e minerarie.

Nell'agricoltura, il valore aggiunto è circa l'8% del valore aggiunto totale, mentre quello dei Paesi economicamente più industrializzati non supera normalmente l'1-2%.

Vi predominano i prodotti tropicali, coltivati in piantagioni di grandi estensioni, appartenenti, nei Paesi ad economia di mercato, alle multinazionali straniere e all'oligarchia delle famiglie dei latifondisti locali o, a Cuba, alle aziende di Stato e alle cooperative. Il loro mercato, in larghissima parte, non è domestico ma estero. Per contro, sono largamente insufficienti i prodotti necessari all'alimentazione quotidiana delle popolazioni locali: cereali (mais, riso eccetera), legumi (fagioli), tuberi (patate, manioca).

Gli occupati agricoli sono circa il 27%, degli occupati totali, mentre quelli dei Paesi più industrializzati non superano quasi mai il 2-3%.

Per una parte lavorano come salariati nelle piantagioni; per un'altra parte sono contadini che, coadiuvati da qualche familiare, si dedicano alla coltivazione in proprio di piccoli appezzamenti di terra, con scarsi mezzi di produzione e tecnologie alquanto arretrate, ottenendo in prevalenza prodotti ordinari per l'autoconsumo o per i mercati locali.

La produttività del lavoro è bassissima: 2,9mila dollari, circa il 5,8% di quella dei Paesi più industrializzati.

Sia i salariati assunti nelle piantagioni sia i contadini proprietari di piccoli fondi vivono con redditi molto modesti, sufficienti solo a garantire alle loro famiglie condizioni elementari di sopravvivenza o poco più.

Nell'industria, il valore aggiunto è circa il 25% del valore aggiunto totale, una proporzione analoga a quella dei Paesi più industrializzati.

Tuttavia le attività sono concentrate nel settore alimentare, nel comparto dei prodotti tropicali, e nel settore minerario. Sono consistenti anche nel settore costruzioni. Al contrario, hanno una presenza relativamente modesta nei settori manifatturieri, in generale a basso contenuto tecnologico: la loro incidenza sul valore aggiunto totale è di circa il 16%, cioè pari a circa la metà di quanto si verifica presso quei Paesi del centro che hanno la maggiore specializzazione in tali settori³.

Gli occupati sono il 18% degli occupati totali, ovvero, come il valore aggiunto, in una proporzione analoga a quella dei Paesi più industrializzati.

Per contro, la produttività del lavoro è bassa, circa 13,7mila dollari, pari a circa l'11,9% di quella dei Paesi più industrializzati⁴.

Nel terziario, il valore aggiunto è circa il 66% del valore aggiunto totale, una proporzione inferiore di oltre 10 punti a quella dei Paesi più industrializzati.

Gran parte delle attività è dedicata al commercio al dettaglio e ai servizi alle persone oppure ai servizi pubblici, in particolare nell'ambito dei trasporti. La restante parte delle attività, soprat-

³ Ad esempio la Germania.

⁴ La produttività del lavoro è bassa, nonostante vi sia una rilevante presenza del settore minerario, cioè un settore ad alta intensità di capitale, in quanto le multinazionali nei Paesi periferici tendono ad effettuare un più lento ammodernamento degli impianti, potendo pagare salari più bassi e avendo meno concorrenza sui mercati interni.

tutto quelle di terziario avanzato, è molto scarsa. Un qualche rilievo hanno solo le attività di tipo direzionale e finanziario, ma in quanto supporto alle attività produttive dei grandi oligopoli stranieri.

Gli occupati sono appena il 55% degli occupati totali, ovvero inferiori di quasi 20 punti a quelli dei Paesi più industrializzati. Peraltro, una loro parte, è costituita da sottoccupati o da disoccupati mascherati.

La produttività del lavoro – analogamente a quella industriale – è bassa, attorno ai 11,7mila dollari, circa il 12% di quella dei Paesi più industrializzati.

Le esportazioni ammontano a circa 106,5 miliardi di dollari. Sono il 36% del valore aggiunto, mentre nei Paesi più industrializzati, in generale, non superano il 30%. Le importazioni sono ancora più rilevanti: ammontano a circa 135,2 miliardi di dollari. Il loro peso sul valore aggiunto è elevatissimo, attorno al 46%, superiore di circa tre quarti a quello dei Paesi più industrializzati.

Le esportazioni riguardano quasi esclusivamente i prodotti agricoli tropicali e i prodotti minerali non combustibili, i beni manifatturieri a basso valore aggiunto o i servizi legati al turismo⁵. Le importazioni riguardano, oltre ai combustibili, una gamma di merci molto ampia, che la produzione interna non è in grado di soddisfare: i beni alimentari di base, i beni di consumo durevoli a medio-alto contenuto tecnologico e, ancor più, i beni strumentali e intermedi, i prodotti chimici e i loro derivati.

La bilancia commerciale ha un forte deficit, attorno a 30 miliardi di dollari, il 10% del valore aggiunto.

Il *surplus* realizzato nelle attività agroalimentari e minerarie delle multinazionali straniere o dei grandi proprietari terrieri

⁵ Le esportazioni dei prodotti primari sono superiori di circa il 10% alle esportazioni dei prodotti manifatturieri (Cepal, 2012, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, 2011).