

LOS NUEVOS EQUILIBRIOS CAPITALISTAS INTERNACIONALES A TRAVÉS DE UN ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA GLOBAL

LUCIANO VASAPOLLO

Profesor de Estadística Empresarial, Universidad.«La Sapienza», Roma,
Director Científico del Centro Estudios CESTES y de la revista PROTEO

ABSTRACT

LOS NUEVOS EQUILIBRIOS CAPITALISTAS INTERNACIONALES A TRAVÉS DE UN ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA GLOBAL

Luciano Vasapollo

■ *Para entender a fondo la actual fase de la competencia global, es preciso analizar la organización del ciclo económico, las características del tejido productivo y social, el papel del Estado, las relaciones entre las áreas internacionales y los intereses generales de dominio y expansión que determinan no solamente las guerras financieras y económico-comerciales, sino también verdaderos enfrentamientos bélicos. Toda esta problemática, desarrollada en profundidad en este artículo, está fuertemente vinculada, de manera determinante y estratégica, con el tránsito del sistema fordista al denominado sistema post-fordista. Este tránsito ha tenido importantes repercusiones sobre el mercado de trabajo ya que a la reestructuración del capital se le une el trabajo manual de bajo salario, descentralizado y frecuentemente no reglamentado, con flexibilidad impuesta y precariedad laboral que afecta al conjunto del vivir social. Para el autor, comprender la complejidad de las transformaciones que se están produciendo exige el uso de nuevas lógicas interpretativas y de nuevos instrumentos ignorados por los estudios económicos de tipo «industrialista», «fordista» y del modernismo «post-fordista», además de un relanzamiento del análisis del conflicto capital-trabajo.*

ESKUMEN GLOBALARI BURUZKO AZTERKETAREN BIDEZ SORTUTAKO NAZIOARTEKO OREKA KAPITALISTA BERRIAK

Luciano Vasapollo

■ *Gaur egungo eskumen globala zein fasetan aurkitzen den sakonean ulertzeko, nahitaezkoa da honako puntu hauek aztertzea: ziklo ekonomikoaren antolaketa, ekoizpen- eta gizarte-ehunaren ezaugarriak, Estatuaren garrantzia, nazioarteko arlo ezberdinen arteko harremanak, eta nagusitasunaren nahiz hedapenaren interes orokorrak; izatez, horiek ez dituzte finantza-arloko edota ekonomia- nahiz merkataritza-arloko gerrak bakar-bakarrik zehazten, izugarritzko gerra-liskarrak sortzen dituzte baizik. Azaldutako arazo guzti horrek, artikulua honetan sakonean garatu denak, oso lotura estua du, modu erabakigarrian eta estrategiaren aldetik, sistema fordista eta sistema post-fordistaren artean dagoen mugimenduarekin. Hain zuzen ere, bi sistema horien arteko mugimenduak ondorio esanguratsuak eragin ditu lan-merkatuan; izan ere, kapitalaren berregituraketarekin bat egingo dute soldata txikiko eskulanak, deszentralizatuta eta sarritan arautu gabe daudenak, gizartean bizi garen guztion gain eragiten duten malgutasun ezarriarekin eta lan-kolokatasunarekin batera. Egilearen iritziz, gizartean bizi ditugun eraldaketan konplexutasunari aurre egiteko beharrezkoa izango da interpretazio logikoak eta «industrialista», «fordista» eta modernismo «post-fordista» moduko lan ekonomikoek baztertuta izan duten tresnak erabiltzea, kapitalaren eta lanaren artean dagoen gatazkaren azterketa berriro bultzatzea gain.*

THE NEW INTERNATIONAL EQUILIBRIUMS IN CAPITALISM THROUGH AN ANALYSIS OF GLOBAL COMPETENCE

Luciano Vasapollo

■ *In order to have a full understanding of the current phase of global competence, it is necessary to analyse the organization of the economic cycle, the characteristics of production and society, the role of the State, the relations between the international areas and the general interests concerning dominion and expansion that determine not only the financial and economic-commercial clashes, but also the real wars. All those problems, which are dealt with in depth all throughout this article, are closely related to the change from the Fordist system to the post-Fordist one, in a decisive and strategical way. That change has had considerable effects upon the labour market, due to the fact that, apart from having to restructure the capital, the hand labour is now poorly paid, decentralized and usually non-regulated; flexibility is imposed on it and job insecurity affects social life in general. According to the author, in order to understand the complexity of the changes we are seeing, it is necessary to apply new interpretation logics and new tools which has been ignored by previous economic studies, either «industrialist», «Fordist» or modernist «post-Fordist», as well as to re-launch the analysis of the conflict between capital and work.*

1. Modelo fordista y post-fordista, la fase de la globalización

Con el propósito de entender a fondo la actual fase de la competencia global, es determinante hacer un análisis de la organización del ciclo económico, las características del tejido productivo y social, el papel del Estado, las relaciones entre las áreas internacionales y la estructura económica, los intereses generales de dominio y expansión que determinan no solamente las guerras financieras y económico-comerciales, sino también verdaderos enfrentamientos bélicos. Toda esta problemática está fuertemente vinculada, determinante y estratégicamente con la época de tránsito del sistema *fordista* al denominado *post-fordista*¹.

Recorriendo esquemáticamente las últimas tres décadas con sus fases político-económicas, resulta que, ya a partir del inicio de los años 70, comienza a perder importancia la unión entre el sistema productivo *fordista* y los modelos *keynesianos* a través de los cuales el Estado ejercía un papel general de mediación, regulación y comprensión del conflicto social.

A tal propósito, se habla de poner en discusión la *rigidez* de los procesos de acumulación precisamente porque la crisis *fordista* se identifica por la inflexibilidad de las inversiones y de la innovación tecnológica, por una rigidez de los mercados de suministro y de los mercados de consumo. A esto se agregaba la rigidez del mercado del trabajo, también por la fuerza expresada por el movimiento obrero entre la segunda mitad de los años 60 y el inicio de los años 70.

Esta «*rigidez*» del sistema productivo provocaba la imposibilidad del apoyo de la demanda a través del gasto público por una restricción de la base fiscal. La única respuesta fue entonces la de la política monetaria caracterizada por líneas inflacionistas. Se interrumpía, así, el impulso de crecimiento de la posguerra en un contexto de desarrollo económico que creaba nuevos procesos de competencia internacional y disminuía el papel del Estado keynesiano. El intenso proceso de industrialización se dirige en esos años hacia nuevos mercados, especialmente

¹ Para profundizar sobre los argumentos tratados sintéticamente en este documento se pueden consultar entre otros: Martufi R., Vasapollo L. «EuroBang. El desafío del polo europeo en la competición global: investigación sobre trabajo y capital», MEDIAPRINT- EDIC. Roma, 2000; Cararo S., Casadio M., Martufi R., Vasapollo L., Viola F., «No / Made Italy Eurobang / dos: la multinacional Italia y los trabajadores en la competición global», MEDIAPRINT-EDIC. Roma, 2001; Cararo S., Casadio M., Martufi R., Vasapollo L., Viola F., «la conciencia de Cipputi. EuroBang 3. Trabajo: sujetos y proyectos», MEDIAPRINT- EDIC. Roma, 2002.

del sureste asiático, aumentando la competencia internacional y poniendo en discusión el liderazgo estadounidense.

En 1973, con el alza de los precios del petróleo, se produce el primer *shock* petrolífero y las políticas de control de la inflación evidencian dificultades financieras y un excedente de capacidad productivo en los países de capitalismo avanzado, lo que provoca una fuerte crisis de los procesos de acumulación capitalista de la era *fordista*. Por esta razón, se trazan estrategias de supervivencia empresarial y capitalista en una situación de fuerte deflación (1973-75); la salida de la *stagflación* se identifica con procesos que ponen fuertemente en discusión el compromiso *fordista-keynesiano*.

A partir de este momento, se promueven cambios en la organización industrial, en la intensificación de la innovación tecnológica y de los modelos de automatización, en los procesos de descentralización productiva, en los grandes planes de adquisición y fusión, con una nueva proyección general para la aceleración de los tiempos de rotación del capital. Es decir, se producen fuertes innovaciones de proceso y de producto que se acoplan a un sistema diverso estatal-institucional de mediación político-social que tiene como objetivo el control extremo de la conflictividad de los trabajadores y del antagonismo social en general.

Tales procesos tienen la necesidad de realizar de manera diferente el ciclo productivo, un modo diferente de relacionarse con la fuerza-trabajo y de interpretar las dinámicas espaciales de la producción. Y todo esto es posible modificando el papel del Estado y desarrollando una nueva ideología para la acumulación. Así la rigidez de la última fase *fordista* se transforma en flexibilidad de los procesos productivos, flexibilidad del mercados del trabajo, flexibilidad de demanda. Todo esto permite que las amenazas por parte de los movimientos de los trabajadores al orden social capitalista, y los períodos de crisis ocasionados por procesos de superacumulación, puedan ser absorbidos, o por lo menos contenidos y dirigidos.

En los años 80 se ha verificado un sustancial cambio en la duración de los ciclos económicos. Se advierte, en efecto, que, mientras en el período posterior a la segunda guerra mundial el ciclo económico se caracterizaba por una duración aproximada de cinco años, a partir de 1980 la distancia entre dos períodos de recesión se ha prolongado a más de 10 años. Al mismo tiempo, se inicia un proceso dirigido a «adelgazar las empresas públicas y privadas» para facilitar la flexibilidad productiva.

En tal escenario se desarrolla el cuadro macroeconómico mundial de los años 90, (en particular en su segunda mitad) contemporáneamente caracterizado por tasas de crecimiento muy débiles del PIB, incluso en países como Japón que ha desempeñado una función primordial en relación al resto de la economía mundial. Una deflación creciente; una coyuntura mundial extremadamente inestable, expuesta a sobresaltos monetarios y bursátiles; un aumento de las inversio-

nes, en particular de carácter financiero, que se han unido al crecimiento del desempleo y a su naturaleza tecnológica y estructural. Todo ello vinculado a la contención de los salarios reales, a la flexibilidad y precariedad del trabajo y de las condiciones de trabajo, casi medievales en muchos países en los cuales la mano de obra se encuentra explotada al máximo.

Se produce así, un aumento de la desigualdad de la renta y de las condiciones de vida, inclusive en países de capitalismo maduro. A esto se vincula también la marginalización de regiones enteras del globo que abarca desde el sistema de intercambios hasta una competencia internacional siempre más intensa. En el caso de los países de la OCDE, cerca de las tres cuartas partes de las operaciones de inversión en el exterior han asumido la forma de operaciones de adquisición y de fusión de empresas existentes o de cambio de la propiedad del capital existente, cambios a menudo seguidos de reestructuraciones del proceso y del producto, que han generado desempleo sin la creación de nuevos medios de producción. Donde se han realizado inversiones productivas, no necesariamente ha disminuido el desempleo, más bien al contrario. En muchos mercados, las tasas de concentración mundial son similares a las de hace treinta años, típicas de las economías cerradas.

Pero es precisamente en este cuadro en el que se inserta la línea conductora de la así llamada fase de la acumulación flexible, es decir la completa reorganización y cambio de reglamentación del sistema financiero mundial con renovaciones de instrumentos, de mercados, de intermediarios y con una descentralización de los flujos. Todo esto ha puesto en evidencia la necesidad de la estructuración de un único mercado mundial financiero y crediticio, telemático y virtual, haciendo surgir los grandes conglomerados financieros con un papel central de los inversionistas institucionales. El contenido efectivo de la así llamada globalización no es el resultado, por lo tanto, de la mundialización de los intercambios, sino de la mundialización de las operaciones de capital, tanto bajo la forma industrial como bajo la financiera.

Es entonces evidente que el contexto general de la llamada globalización se ha vinculado, aún más, a la dinámica específica de la esfera financiera, cuyo crecimiento sigue ritmos cualitativamente superiores a los de las inversiones productivas, del PIB o de los intercambios; éstos han sido factores que han alterado la situación económica, en particular a partir de los años 80. Estos cambios han afectado negativamente en especial a los países de las áreas con bajo y medio nivel de desarrollo, en particular a la Europa del Este y al Asia Central, zonas ricas en recursos petrolíferos y en gas; áreas enteras que deben enfrentarse a estos problemas bajo el chantaje de una guerra económica, y no sólo, entre los EE. UU. y la UE.

Son, de todas maneras, estos dos últimos bloques económicos los que imponen graves restricciones debido al peso aplastante de la deuda contraída por los

países dependientes. En efecto, es precisamente a EE. UU. y a los países de la UE a los que estos países deben pagar muchos más intereses que el dinero recibido en préstamos, donaciones, inversiones (véase el caso de Argentina). Y el pago de una deuda tan grande obliga a los países del tercer mundo a saquear el medio-ambiente, malvender las materias primas, super explotar y destruir el patrimonio ecológico; en general a encadenarse a acuerdos neoliberales y a privatizaciones, con estándares sociales mínimos, capaces de atraer a los inversionistas extranjeros.

La ausencia de recuperación de la economía sobre todo de los años 90 en adelante es también debida a la siempre extrema desigualdad económica y social, ampliando la brecha de las condiciones entre ricos y pobres. Se trata de una prueba más del fracaso del mercado que, dejado libre y a la deriva, acentúa cada vez más las distancias existentes entre las clases sociales.

Es en este cuadro histórico político-económico donde hay que analizar e interpretar las características principales del *post-fordismo* encuadrado en el paradigma de la acumulación flexible. Características que se pueden esquematizar en las siguientes: una especialización flexible, una creciente volatilidad de los mercados, una reducción sustancial de la función de regulación económica del Estado-Nación y la individualización de relaciones de trabajo.

Hablar actualmente de era *post-fordista* no significa que no subsistan elementos típicos de los procesos *fordistas*, al contrario, el modelo *post-fordista* típico del área central de los países con capitalismo avanzado, coexiste con un típico modelo todavía *fordista* de la periferia y con modelos esclavistas de la extrema periferia (que incluye también algunas áreas marginadas del centro de los países capitalistas avanzados). Todo esto porque hoy conviven diversas caras de un mismo modo de producción capitalista, que también se tiende a identificar como la era de la «*New Economy*» y del paradigma de la acumulación flexible. Como quiera que sea, es una fase en la cual se acentúa un crecimiento destructivo carente de desarrollo social y de civilización.

El proceso que ha caracterizado el desarrollo industrial de los últimos 25 años en los países con capitalismo maduro se ha distinguido, en efecto, casi siempre y aunque en modos diferentes en todas partes por un fuerte aumento de la productividad laboral, que se corresponde con un ahorro de trabajo que excede la creación de nuevas oportunidades ocupacionales. En efecto los fuertes incrementos de la productividad, debidos a intensos procesos de innovación tecnológica y a una consecuente redefinición del mercado del trabajo, han hecho que estos aumentos se tradujeran exclusivamente en alzas vertiginosas de las ganancias y de las diferentes formas de remuneración del factor productivo capital. El factor trabajo no ha tenido ningún tipo de beneficio en términos de redistribución real de tales incrementos de productividad laboral. Ni aumento de los salarios reales, ni disminución de la jornada de trabajo, ni siquiera el manteni-

miento de los niveles precedentes de salario indirecto, cuantificable a través del gasto social.

Globalización significa, por lo tanto, el dominio de la bolsa y de la libre movilidad de los capitales financieros, un domino que entra en conflicto directo y frontal con cualquier forma de mejora de las condiciones de vida de los pueblos, obstaculizando la libertad de elegir y ampliar los derechos universales; éste es el nuevo concepto de modernización del capitalismo salvaje, aunque se intente dulcificar con tonos más consonantes y equilibrados. Esta generalización del capitalismo salvaje sitúa a los EE.UU. en el centro del desarrollo mundial y da paso a la fase de la globalización con liderazgo unipolar; un proceso que se acentúa, en particular, desde finales de los años 80, coincidiendo con el fin de la URSS.

2. La configuración aparente del capital mundializado en el enfrentamiento entre bloques económicos

La liberalización de los intercambios, junto a la desreglamentación y el desmantelamiento de la legislación que tutela los salarios, ha permitido a los grupos multinacionales, en particular a los norteamericanos, explotar simultáneamente las ventajas de la libre circulación de las mercancías y de la gran desigualdad entre los países, las regiones y lugares situados también en el interior de las mismas grandes áreas económicas occidentales.

La política económica determina cada vez más elecciones monetaristas y neoliberales, dejando intactas las profundas causas que originan los desequilibrios de la estructura productiva y profundizando el déficit comercial. Siguiendo las indicaciones del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, numerosos gobiernos de los países dependientes (por ejemplo, México, Brasil, Indonesia, Malasia, Rusia, Argentina, etc.) continúan aplicando políticas de carácter estructural y de apertura comercial dependiente acelerada, donde se incluyen privatizaciones de las empresas estatales y desreglamentación económica. Se realizan así políticas que tienen como primeras repercusiones la disminución de los salarios reales y el aumento del desempleo, seguidas de la desindustrialización sin inversiones reales y productivas financiadas por capital interior y, por último, aumento de la dependencia de los dos grandes bloques económicos occidentales EE.UU y UE.

La configuración y las modalidades de uso, con la finalidad de control social total por parte del capital privado mundializado no ha cesado de modificarse y hoy se dirige cada vez más a favor de los intereses de las instituciones financieras no bancarias ligadas a las multinacionales, en una perversa relación entre capital financiero y capital productivo. Esta configuración conduce a una mundialización financiera y productiva con un dominio casi exclusivo de EE.UU. y la UE, y donde

los equilibrios económico-productivos se agudizan progresivamente. Tiene lugar igualmente un proceso profundo de modificación y de distribución de la renta en favor de las rentas financieras y del capital (ganancias industriales que se vuelven réditos para después regresar como ganancias), estrangulando definitivamente no sólo a los países del tercer mundo sino, sobretudo, a aquellos de nivel medio de desarrollo. En el ámbito de los procesos de redefinición de las áreas de influencia de los polos neoeconómicos, el control de los recursos materiales (petróleo, gas, metano, minerales preciosos, etc...) y del capital humano (trabajadores especializados a bajo costo y con mínimos niveles de derechos) de las regiones con nivel medio de desarrollo se convierte en un mecanismo estratégico de la lucha por la competencia global.

La dinámica geográfica de los flujos de las inversiones directas exteriores (IDE) ha representado en los años 90 el instrumento principal del paradigma de la «estabilidad político-económica global», apostando por la iniciativa capitalista en la inversión productiva que no puede quedar subordinada a las dinámicas de la financiación. En efecto, la esfera financiera se alimenta precisamente de la riqueza creada por las inversiones productivas en los países con nivel medio de desarrollo, empezando por los euroasiáticos. Inversiones en esta área significan ganancias para las multinacionales, acaparamiento de recursos primarios y de capital humano a bajo precio y alta cualificación, control del petróleo, de las materias primas y de las fuentes de energía, determinación del valor de cotización de los barriles del petróleo y, por consiguiente, determinación del valor que jugará en el futuro el papel de reserva internacional. Esto significa, capitales inmediatamente disponibles para los operadores financieros (institucionales y no), para las especulaciones internacionales y capitales industriales productivos listos para procesos desenfrenados de explotación. Se trata de las dos caras del capital internacional que tiene de cualquier modo carácter desestabilizador para los países pobres y con medio nivel de desarrollo, sometidos a la agresión económica, financiera y militar.

3. De la globalización a la geoeconomía de la competencia global

Los elementos anteriormente presentados deben ser interpretados como los primeros síntomas de la madurez de un nuevo y gran régimen de acumulación mundial. La fase, y al mismo tiempo, el paradigma de la acumulación flexible, cuyo funcionamiento es sometido a la prioridad del capital privado y financiero altamente concentrado. Es aquí donde la UE está buscando jugar un papel principal, en abierta competencia con los EE.UU., que, por su parte, intenta relanzar de todas las maneras posibles, su rol de «gendarme» de un mundo con liderazgo unipolar.

A este propósito es necesario recordar que, en los últimos diez años, los EE.UU. han estado comprometidos en una serie sucesiva de conflictos. La pri-

mera guerra en 1991 contra Irak, después la guerra en Croacia y Bosnia, la agresión a Serbia a cargo de la OTAN (guiada siempre desde los EE.UU.), la de Afganistán, con el pretexto del «terrorismo internacional»; y la segunda agresión e invasión de Irak, en el contexto de «guerra global y permanente».

La recesión ya presente desde hace tiempo en los EE.UU., disfrazada de crecimiento económico inflado de la deuda interna y externa, y de la «burbuja financiera» especulativa, pone en evidencia una crisis que tiene también carácter estructural y no simplemente cíclico-coyuntural. Aquí debemos buscar la explicación también de lo sucedido el 11 de septiembre quedando claro que los EE.UU. no pueden aspirar a ser los únicos gendarmes o los moralizadores del planeta, careciendo de legitimidad para ejercer de únicos líderes y policías mundiales. Además, también deben tenerse en consideración las serias dificultades internas de estabilidad, de crecimiento económico, de desarrollo social, de equilibrio general con fuertes contrastes éticos, políticos-económicos y sociales, por resolver.

Y si el predominio absoluto de los EE.UU está en dificultades, si la «belle époque» de la globalización con liderazgo unipolar parece terminar, ¿cuáles son los inmediatos competidores en el reparto del dominio global?

El primer país a considerar es Japón, aunque en estos últimos años está sufriendo una crisis económica dirigida por el propio EE.UU., de la que todavía no ha logrado salir del todo. Japón fue durante mucho tiempo mostrado como un país ejemplar, aliado a Occidente, ejemplo de democracia y apoyado por EE.UU. en su ingreso a los organismos internacionales clave como la OTAN o la OCDE. Con la convicción de que el proceso de desarrollo económico de este país no constituía una amenaza, los norteamericanos les fueron transfiriendo tecnología de importancia determinante.

La economía japonesa, con la fabricación de productos siempre más sofisticados y avanzados y su introducción en el mercado mundial y, en particular, en el norteamericano, con fuertes tasas de productividad, con un modelo de flexibilidad y de calidad total, llegó a provocar una sobreabundancia de capacidad industrial que, en 1997, provocaba el desencadenamiento de una nueva crisis de sobreproducción, crisis directa, impuesta y sostenida en el tiempo, por el gran capital de EE.UU. El gran capital estadounidense finalmente se dió cuenta de que las industrias norteamericanas tecnológicas, electrónicas, automotores, etc., se encontraban en una situación de completa sumisión al potencial industrial japonés.

Este reconocimiento supuso el fin del posible liderazgo japonés, un derrumbe además que arrastraba consigo al resto de las economías asiáticas a las que la crisis se extendía rápidamente. Una crisis extremadamente favorable para los EE.UU., ya que les ha permitido redefinir su influencia y expansión en los mercados asiáticos. Es cierto, sin embargo, que en esta área asiática las variables para un nuevo, fuerte y competitivo polo geoeconómico y geopolítico son múltiples,

comenzando por el papel que está ejerciendo el eje ruso-chino-hindú, un eje que puede llegar a reforzarse y concretar, en un futuro cercano, sus miras expansionistas con perjuicio de EE.UU.

Europa, por su parte, tiene un papel nuevo y reforzado (sobretudo después de la institución de la moneda única europea). Además de tener una significativa potencia militar (de momento limitada a los territorios nacionales, aunque preparándose para organizar el ámbito comunitario) posee una elevada capacidad económica y financiera, a punto también de superar a los EE.UU. en el volumen de los intercambios comerciales. Esto hace que la UE pueda llegar a ser la «nueva super-potencia» del mundo globalizado. Está claro que para poder alcanzar este resultado, la UE debería adquirir, junto a la unidad económica también, y sobre todo, una unidad política, un aspecto más difícil de realizar considerando las notables diferencias y discordias existentes entre los diferentes países europeos.

Hay que recordar que la Unión Europea reúne una población de cerca de 400 millones de personas, con un estándar de vida y un modelo político-económico muy similar al de los EE.UU. En la Unión Europea, Italia juega un papel con particulares miras expansionistas hacia los países del este europeo y del África mediterránea; Francia está pensando en la manera de volver a ser una verdadera potencia mundial, mientras Alemania busca, sobretudo, seguridad y una redención que le restituya prestigio ético y político, pero sin renunciar a su propia expansión económica. La reunificación de las dos Alemanias ha convertido automáticamente a este país en la primera potencia de Europa Occidental. Mientras Gran Bretaña, no ha entrado voluntariamente en la Unión Monetaria, y puede ser considerada un simple apéndice de los EE.UU., siendo, a todos los efectos, un «vasallo fiel» del gran «feudatario americano». Gran Bretaña, aliada a EE.UU., piensa únicamente en el modo de mantenerse como una gran potencia, reforzando sus propios y específicos intereses geopolíticos.

Las guerras económicas en los mercados de cambio, los ataques especulativos en los mercados financieros, el uso de las crisis geopolíticas de área (aquellas en los Balcanes, en Afganistán, en toda Euro Asia, otras con aparentes señales diferentes como la de Argentina) son sistemáticas y sintomáticas de la existencia de una guerra económica, financiera, comercial y política, de una violenta competencia entre dos polos neoeconómicos, EE.UU. y la UE. La Unión Europea, en esta batalla, se presenta como un polo fuerte de competencia en la configuración del nuevo orden geopolítico mundial, en la repartición del mercado, en el control de las miras expansionistas del polo asiático por parte del todavía débil Japón o del potencial eje ruso-chino-hindú. Este es, sin duda, el nuevo contexto de la competencia global.

Los aspectos mencionados hasta ahora son sólo algunos de los que evidencian la existencia de una guerra de hegemonía económica que se hace siempre más frontal en todas las áreas del planeta entre el polo geopolítico-neoeconómico

co de EE.UU. y el de la UE. Un enfrentamiento que se ha vuelto todavía más duro con la llegada del euro y con el temor por parte de los EE.UU de que, con el tiempo, aumenten las oportunidades de la moneda europea y su refuerzo le lleve a convertirse en un valor de reserva y de referencia internacional.

La mundialización capitalista y el intento del capital financiero de dominar los movimientos de capital en su totalidad, no cancelan, sin embargo, la existencia de los Estados nacionales; al contrario estos procesos acentúan los factores de jerarquía entre los países y redimensionan su configuración, agudizando así los conflictos por el control sobre aquellas áreas de mayor interés de división geopolítica y geoeconómica. Se confirma, de esta manera, un paradigma económico institucional de competencia global por bloques geoeconómicos.

4. El contexto económico productivo en el cuadro macroeconómico de las tendencias actuales

Lo expuesto hasta ahora pone en evidencia cómo se está configurando un particular e intenso proceso de territorialidad, con carácter nacional e internacional, desubicado de la economía y explicable no solamente por fenómenos de reestructuración y renovación de la industria, sino en relación con los cambios que se están produciendo en el modo mismo de presentarse el modelo de desarrollo, o mejor de crecimiento capitalista. Se consolida así una diversa lógica económico-productiva, la de una nueva acumulación generalizada, cada vez más diversificada en los modelos de producción y en la organización del trabajo respecto a los anteriores procesos productivos.

Un paradigma de acumulación flexible, de producción ligera y de *terciarización* que además convive con los modelos de tipo industrial y con la centralidad del trabajo dependiente, asalariado, con lógicas cada vez más desenfrenadas de explotación, con extorsiones cada vez más compactas de plusvalía absoluta y relativa.

El principio que guía esta fase está fundado en el hecho de que es la demanda la que fija la producción en relación a modelos de eficiencia productiva y desenfrenada competencia, frecuentemente imperfecta. Por lo tanto, la competencia se basa siempre más en la calidad del producto, la calidad del trabajo, con un nuevo papel asignado al así llamado capital humano, al capital intelectual, en un modelo cada vez más caracterizado por recursos inmateriales del capital intangible, por capital de información puesto directamente al servicio de la producción. Esta estructuración del capital se une al trabajo manual de bajo salario, descentralizado y frecuentemente no reglamentado, con flexibilidad impuesta y precariedad laboral que afecta al conjunto del vivir social, con servicios externos y con escaso contenido de garantías.

Hoy conviven las diferentes caras de un mismo modo de producción capitalista fundado en la extorsión de la plusvalía y el plustrabajo. Se desarrollan y se refuerzan, así, fuertes procesos asociativos y de comprensión del conflicto funcionales a la sociedad de la flexibilización y la precariedad del trabajo, de la *terciarización*, de la privatización de las empresas públicas, de los servicios, de la demolición del *Welfare-State*, de las descentralizaciones y externalizaciones productivas. Todos estos procesos son demostrativos de la recuperación de posiciones del capital respecto al trabajo.

Es inmediato, así, comprender que el modelo de la acumulación flexible tiene necesidad de reestructuración y de un relanzamiento capitalista concentrado todavía sobre la explotación del trabajo, con formas variadas a nivel internacional que explican la competencia global como conflicto abierto entre polos neoeconómicos, en el cual Italia ahora ya juega un papel de primera importancia. Es este el contexto en el cual se consolida la nueva estructura de la sociedad capitalista. Una estructura que responde a una dinámica del crecimiento capitalista volcada sobre el ámbito de la relación capital-trabajo y sujeta finalmente al control social interno dentro de cada país. Este hecho se hace todavía más evidente al analizar los datos macroeconómicos de la reciente crisis recesiva, crisis que ha empujado al *keynesismo* militar y a la opción imprescindible de los conflictos bélicos.

En efecto, la desaceleración de la economía mundial se agudizó especialmente en la segunda mitad del año 2000 a causa del aumento del precio del petróleo y del debilitamiento del proceso de acumulación. Con origen inicialmente en EE.UU., la crisis se extendió rápidamente a todas las áreas del globo. En el 2001, la producción media mundial sólo aumentó un 2,5%, frente al 4,7% del año anterior.

A esta desfavorable coyuntura, se añadía una importante desaceleración de los intercambios comerciales². La dinámica del comercio mundial de bienes y servicios registró una importante caída, del 12,4% en el 2000 al -0,2% en el 2001 para después recuperarse en la primera mitad del 2002. Esta desaceleración estuvo provocada, en gran parte, por el comportamiento comercial de EE.UU., sus importaciones cayeron casi el 3%; mientras que entre 1994 y el 2000 se habían registrado incrementos a unas tasas medias que superaban el 11% anual. Además en el 2001 la actividad productiva de este país se redujo, al crecer un 1,2% frente al 4,1% del año anterior. En el origen de este ciclo económico negativo se encontraba la caída de la acumulación de capital, sobretudo en el sector de la tecnología de la información y de la comunicación y el consiguiente redimensionamiento de los suministros. Las inversiones fijas brutas, que en el año 2000 habían crecido un 7,6% bajaron al 2,0% en el 2001; su contri-

² Banca di Italia «Asamblea general ordinaria de accionistas-Año 2001». Roma 31/05/02

bución al crecimiento de positivo en 1,3 puntos porcentuales en el 2000, se convirtió en negativo (-0,3 puntos) un año más tarde³. A estos datos hay que agregar una continua pérdida de la confianza de los consumidores y unos mercados bursátiles sometidos a fuertes tensiones.

Más recientemente, ha habido momentos en los cuales la producción ha dado síntomas de recuperarse. Los datos de crecimiento económico reflejaban un aumento del consumo privado que en parte compensaba la reducción de las inversiones, iniciada en el 2000 y continuada en el 2001. Sin embargo, la producción industrial y el mercado del trabajo de EE.UU., de momento, no han conseguido reflejar esta mejora. Estos datos de la crisis experimentada recientemente por la economía estadounidense muestran claramente que este país se enfrenta a graves dificultades. Esta fragilidad de la economía estadounidense fue reconocida por la propia Reserva Federal que, a finales del 2002, ya indicaba que la recuperación sería lenta y moderada.

En este cuadro macroeconómico adverso, continúa el ataque de la administración Bush al empleo público. En efecto, en los últimos meses del 2002 se puso en marcha una de las mayores campañas de privatización de los servicios públicos de los últimos 20 años. Esta maniobra iba claramente dirigida a reducir los costos públicos de personal, en una fase de fuerte crisis de este sector, y a debilitar a los sindicatos que, en el sector público de los EE.UU., gozan todavía de una gran credibilidad. No es casualidad que la ley sobre «*Homeland Security*» introdujera fuertes mecanismos de control de la administración en relación a nuevas admisiones, despidos y traslados del personal civil que trabaja dentro del Ministerio para la Seguridad Interna. El proceso de privatización que la administración Bush puso en marcha no afectó a los servicios sanitarios o preventivos, por la única razón de que éstos ya se encontraban casi completamente privatizados. Su propósito no fue otro que atacar a los sindicatos privatizando, por ejemplo, la gestión de los servicios de reparto, los servicios de basura urbana, otros servicios auxiliares, etc. Además, estas reformas privatizadoras no necesitaban de la autorización del Parlamento. El resultado fue una reducción de los costos del trabajo de los servicios públicos transfiriendo a más del 15% del personal de las agencias federales a las privadas.

Mientras tanto, Japón entraba en el año 2001 nuevamente en recesión, la tercera crisis en los últimos diez años. La actividad económica disminuyó, reflejando el ciclo negativo de las inversiones privadas y la fuerte caída de las exportaciones. La producción industrial llegó a caer del orden de un 15%, la demanda interna se estancó y los gastos de las familias apenas crecieron un 0,3%. La tasa de desempleo aumentó, hasta alcanzar el 5,5% en el mes de diciembre del 2001. En los primeros meses del año 2002, se iniciaba una muy ligera recuperación

³ Banca de Italia «Asamblea General.....», *op. cita.*

gracias a la mejora de la demanda exterior y de la economía estadounidense y auspiciada por los impulsos de la economía de guerra; la producción industrial se estabilizaba y las exportaciones experimentaban cierta mejoría. El año 2002 y los sucesivos han facilitado una tímida recuperación de la economía japonesa, recuperación que se ha producido gracias otra vez a una evolución favorable del contexto internacional, más que a una recuperación real de la demanda interna.

En la Unión Europea, también el año 2001 fue un año de desaceleración económica generalizada. Los principales indicadores coyunturales así lo demuestran. La producción creció sólo un 1,5%, frente al 3,5% del 2000 y todos los países de la zona euro experimentaron una importante caída en sus niveles de producción. El crecimiento más sostenido fue en España (2,8 %), y el más bajo en Alemania (0,6 %), mientras que la media de la UE-15 se situó en el 1,7%. En Alemania, a los factores de debilitamiento compartidos con las otras economías europeas, se le añadió una evolución muy desfavorable del sector de la construcción⁴.

Esta desaceleración tuvo como consecuencia más inmediata una brusca paralización de las inversiones y una neta desaceleración de las exportaciones. El deterioro de las expectativas en relación con la evolución de la demanda exterior incidió negativamente sobre el proceso de acumulación, que se detuvo. El consumo de las familias se redujo de forma significativa en relación al año precedente. La tasa de desempleo aumentó casi un punto porcentual en el año 2000, situándose en el 8,3%, y se mantuvo en el mismo nivel durante todo el año 2001. La desaceleración del crecimiento del empleo afectó principalmente al sector industrial. Igualmente, la creación de puestos de trabajo en los servicios resultó más lenta en comparación con su comportamiento en años precedentes⁵.

En todos los países de la zona euro, se comenzó a experimentar una tímida recuperación hacia mediados del año 2002, aunque esta mejoría fue inferior a la experimentada por los Estados Unidos en este mismo periodo⁶. A lo largo este año, el crecimiento de los flujos comerciales impulsó la recuperación de la actividad industrial, marcando el inicio de un período de moderada acumulación⁷. Las perspectivas de crecimiento fueron mejorando progresivamente, reflejando, sobre todo, una evolución, más favorable de la prevista, de la economía de los EE.UU., mejoría que se fue extendiendo al resto de la economía mundial gra-

⁴ Banca de Italia «Asamblea general ordinaria ...», *op. cita*.

⁵ Ministerio de la Economía y Finanzas, «Relación General sobre la Situación económica del país (2001)», Instituto Poligráfico y Tesorería del Estado, Roma, 2002.

⁶ Confindustria, «La política económica. Balance público». Roma. Septiembre 2002.

⁷ Confindustria, «La política económica...». *op. cita*.

cias a los efectos del *keynesismo* de guerra. En este último país, las inversiones en maquinaria y en instrumentos de informática también se recuperaron y, en estas condiciones, el incremento de la productividad superó el 8% a finales del año. En esta fecha, las principales instituciones internacionales ya anunciaban un crecimiento a ritmos sostenidos del PIB para el bienio 2003-2004, alcanzando valores respectivamente del 2,3% y del 2,7%, una aceleración de las inversiones, del consumo de las familias y el crecimiento de las exportaciones, siempre en un contexto de mantenimiento, de forma directa e indirecta, del *keynesismo* de guerra.

En la UE, los debates generados alrededor de la reforma del presupuesto europeo, prevista para el año 2006, han abierto la posibilidad, defendida activamente por los economistas keynesianos, de construir un modelo federalista de corte clásico que permita utilizar el presupuesto comunitario de forma estabilizadora anticíclica, reduciendo el uso de la política fiscal nacional. En este ámbito, es necesario considerar obviamente la composición del presupuesto comunitario y, en especial, el papel de los gastos de defensa y seguridad, gastos que deberán ser integrados en un cuadro financiero europeo general, ocupando un papel central en los debates sobre la reforma del presupuesto comunitario; hecho que confirma las mutaciones del cuadro geopolítico, aquí ya comentadas, y el nuevo carácter que se le ha dado a la OTAN después de los atentados del 11 de septiembre del 2001.

Recientemente, un informe del Gobierno de EE.UU. señalaba que el gasto en defensa de los cuatro mayores países de la UE (Gran Bretaña, Alemania, Francia e Italia) había experimentado un crecimiento muy bajo. El informe concluía señalando que el gasto en defensa de estos países era absolutamente insuficiente no sólo para cubrir los compromisos asumidos por la UE en la OTAN, sino también en relación con los compromisos suscritos por todos los países miembros de la UE en el ámbito de la Política Europea de Seguridad y Defensa. A partir de estas consideraciones, la transferencia del gasto de defensa y seguridad al ámbito del presupuesto comunitario europeo pasa a convertirse en un elemento central del debate sobre la reforma presupuestaria, un gasto donde se incluyen también todas las políticas dirigidas al desarrollo de tecnología estratégica para la defensa.

La moderación de la inflación, las políticas económicas claramente expansivas con connotaciones militares en las grandes economías y la reinversión de las ganancias de las empresas ligadas a la economía de guerra, son todos ellos elementos que podrían conseguir que las economías avanzadas regresaran a una senda de crecimiento sostenido a medio plazo⁸. Aunque, en cualquier caso, conviene tener presente que esta recuperación posiblemente sea lenta y modesta.

⁸ Confindustria, «La política económica...». *op. cita.*

5. El papel de Italia en la competencia global

Se está completando también en Italia una fase de reestructuración y redefinición del modelo capitalista que había caracterizado el período de la reconstrucción post-bélica y del desarrollismo industrial típico de los años 60 y 70. No se trata solamente del tránsito de la era *taylorista* a las formas de *liberalismo post-fordista*, sino también de cambios en las dinámicas evolutivas del desarrollo y de la subjetividad socio-económica.

En Italia, como en el resto de los países con capitalismo maduro, no existe un simple proceso de desindustrialización, de una de las tantas crisis del capitalismo, sino de una radical transformación que afecta a toda la sociedad, que crea nuevas necesidades sin poder satisfacerlas, del sometimiento de la vida a diversos y diferentes comportamientos sociales impuestos coercitivamente por la cultura empresarial. Se sobrepasan los modos de la sociedad industrial basada sobre la centralidad de la fábrica en un contexto de crecimiento cuantitativo, sin calidad del desarrollo en las áreas centrales y de miseria absoluta sin mediaciones en las áreas del Sur y más periféricas.

Esto explica todavía mejor los detalles más cualitativos, además de cuantitativos, de las reestructuraciones del capital y su redefinición social, una redefinición que asume cada vez más un papel fundamental en la comprensión del conflicto de clases que tendrá que tomar nuevas formas.

La evolución del cuadro económico internacional repercute, necesariamente, en la economía italiana. En el año 2001 es evidente una desaceleración de la actividad productiva, el crecimiento del PIB se desacelera, pasando al 1,8% frente al 2,9% del año 2000. La evolución seguida en años posteriores no ha sido mucho mejor. Esta desaceleración fue provocada por un debilitamiento muy rápido de la demanda total, que se ha resentido del cambio de las condiciones de la economía internacional. En efecto, el único componente que contribuyó a sostener el crecimiento de la demanda total, aunque de manera modesta, fue la demanda interna inducida.

En el año 2002, comienza a notarse una pequeña recuperación de las inversiones, consecuencia sobre todo de una evolución positiva del sector de la construcción y de las infraestructuras. Sin embargo, el consumo tuvo un comportamiento muy desfavorable, que se asemejaba a lo ocurrido en 1993, cuando el crecimiento del consumo llegó a ser negativo en pleno período de devaluación y de salida de la lira del SME. En este contexto, resulta casi increíble que el gobierno italiano haya pretendido reforzar la dotación de infraestructuras del país, al tiempo que se diseñaban políticas fiscales dirigidas a reducir los impuestos (en particular aquellos que gravan a las empresas), defendiendo esta ecuación como impulsora del desarrollo. Esta incredulidad surge del hecho de que precisamente, en este momento, la hacienda pública italiana se encontraba en una fase muy

crítica, con una deuda pública en continuo aumento, en un contexto de reducción de ingresos públicos, y donde las únicas vías de saneamiento de las finanzas públicas parecían venir de la mano de las privatizaciones. El gobierno no se planteó, en ningún momento, la posibilidad de relanzar el crecimiento del PIB mediante intervenciones públicas dirigidas a reforzar la estructura productiva italiana, contribuyendo así a relanzar también la ocupación. Esta habría sido una estrategia mucho más razonable. Tomemos como referencia lo ocurrido en el grupo FIAT. Este grupo, que por sí solo tiene un peso cercano al 0,5% del PIB italiano, vió como sus ventas experimentaban la caída más fuerte de todo el mercado europeo, estamos hablando de un grupo que, en los primeros años 90, era el segundo más importante de su sector en Europa, con una cuota de mercado del 15%. Si se piensa, en las dificultades experimentadas por el grupo FIAT, parece claro que una política económica dirigida a relanzar las inversiones y la ocupación era mucho más necesaria que las estrategias dirigidas a las disminuciones de impuestos.

Las exportaciones de bienes y servicios sostuvieron de manera muy marginal el aumento de la demanda, lo que parece, de nuevo, confirmar que Italia pierde grandes cuotas de mercado y deja el paso a competidores más aguerridos. Entre 1995 y el año 2001, el PIB italiano solo aumentó a una media anual del 1,9%. En la base de este débil crecimiento de nuestra economía se encuentra la pérdida de competitividad tanto en el mercado internacional como en el interno. El volumen de las exportaciones italianas aumentó entre 1995 y el año 2001 del orden de un 25%. En el mismo período, el desarrollo del comercio mundial fue del 45%. La cuota porcentual de productos italianos en el comercio mundial, valorada a precios constantes, disminuyó entre 1995 y el año 2001 del 4,6 al 3,7%.

La contribución de las actividades económicas al incremento anual del PIB fue más bien diferenciada: positiva y elevada en los servicios y de la construcción, casi nula en la industria. La distribución sectorial de la actividad económica resulta cada vez más clara. Los servicios abandonan su carácter residual-asistencial y se convierten, a través de los procesos de flexibilidad y precariedad impuestos por la nueva fase capitalista, en un elemento clave del mantenimiento y de la aceleración del crecimiento cuantitativo, un factor de arrastre de un modelo capitalista cada vez más distante de la centralización industrial de la fábrica. Un sector servicios, implícito y explícito, capaz de responder en términos cuantitativos, pero sobre todo cualitativos, a las continuas transformaciones y evoluciones de la demanda, promoviendo e introduciendo, al mismo tiempo, procesos innovadores para los factores de la oferta, imponiendo una adaptación laboral activa al nuevo ciclo capitalista basado en la acumulación flexible.

Es obvio que, todo esto, condicionó el comportamiento del consumo de las familias que en el año 2001 sólo llegaba a ser el 1,1%, frente al 2,7% del año precedente; las inversiones fijas (brutas) también se resintieron, tras un fuerte aumento en el año 2000 (+6,5%), en el 2001 registraban una variación positiva,

aunque mucho más modesta, igual al 2,4%. Su notable desaceleración fue debida, en gran parte, al componente «maquinas e instrumentos», que, en el año 2001, detuvo sustancialmente su crecimiento. Las inversiones en construcción, por el contrario, mostraron una evolución más positiva (3,7%)⁹, como consecuencia de las grandes obras públicas realizadas.

El modelo del capitalismo italiano asume como recurso principal todavía, y sobre todo, las nuevas formas del distrito industrial, y se caracteriza por las especializaciones de las estructuras y de la fuerza de trabajo en el interior de sus redes de empresas, unas redes en continua transformación, con multilocalizaciones de las actividades y con estructuras dinámicas y continuamente mutables. Al mismo tiempo, se recurre de manera constante a la flexibilidad salarial, a la intensificación de los ritmos, a la elevada división del trabajo que empuja a la precariedad y a la difusión de la negación de los derechos sindicales. Se va profundizando así el surco entre un país rico y sectores cada vez más amplios de la población en situación de exclusión y precariedad, cercanas al límite de la pobreza; masas sociales a menudo convertidas en masas marginadas y pobres y en el límite de llegar a ser consideradas como los «nuevos miserables» en la sociedad de la opulencia.

Se llega así a la determinación de nuevas subjetividades locales del trabajo y al trabajo negado, frecuentemente al margen del sistema productivo oficial, que desenvuelve actividades con bajo salario, trabajo negro, trabajadores que, con tal de tener garantizado un mínimo de renta, se ven obligados a aceptar condiciones cualitativas de trabajo típicas del inicio del siglo. Se producen, además, dinámicas de economía marginal, como, por ejemplo, las relaciones que todas las estructuras de la economía establecen con la realidad productiva del Sur. Relaciones que cambian con el tiempo pero que continúan configurando relaciones funcionales de subdesarrollo, contribuyendo a la reproducción y la expansión de la estructura central de la economía italiana.

Es, en este contexto, donde deben ser analizados e interpretados los procesos de transformación. Así, es posible entender, por ejemplo, como la industria tradicional (producción estandarizada) es utilizada en las áreas periféricas con bajo costo del trabajo y baja conflictividad, aumentando los niveles de precariedad social; mientras que la industria innovadora (producciones creativas) se mantiene en las áreas centrales con un mercado de trabajo altamente especializado llegando a determinar una clase de «aristocracia asalariada» y convirtiendo en marginales y marginados a los otros sujetos económicos del trabajo: los empleados públicos, los artesanos, los pequeños comerciantes, los trabajadores precarios, los subocupados, la cada vez más densa masa de desocupación abierta o mas o menos encubierta, y, así, hasta alcanzar las áreas cada vez más grandes del trabajo negado, de expulsión y completa marginación productiva y social.

⁹ Ministerio de la Economía y Finanzas, «Relación General...», *op. cita.*

Esta situación ha llevado a la creación de una nueva forma de trabajo alternativo, llamado también «trabajo atípico o informal». Este término comprende el llamado trabajo sumergido, secundario, ilegal, negro, gris, intermitente, oculto, temporal que se realiza dentro y fuera del mercado oficial, mal remunerado, sin las reglas de los contratos nacionales, sin amparo de procedimientos legales y reglamentarios. La ausencia de protecciones legislativas y sindicales hace que estos no lluegen a ejercitar sus labores con las suficientes garantías y se encuentren, por consiguiente, trabajando en condiciones laborales inaceptables.

La flexibilidad es el nuevo paradigma para conseguir los diversos objetivos del moderno proyecto de la sociedad capitalista: el primero, entre todos, un ataque deliberado a los derechos adquiridos de los trabajadores (a los horarios de trabajo, a las condiciones y a los niveles de renta). A través de la flexibilidad se consigue la fragmentación de la clase trabajadora y, en consecuencia, de su posibilidad de asociación (es claro que si en una empresa los trabajadores cambian continuamente por estar sujetos a los principios de flexibilidad es mucho más difícil que se organicen).

La competitividad de nuestra industria se ha resentido también de la fragmentación de la actividad en un número elevadísimo de pequeñas empresas. Dimensiones empresariales reducidas otorgan mayor flexibilidad al sistema, pero también hacen más difícil el desarrollo de productos y técnicas innovadoras, limitan la eficiencia y se concentran especialmente en la introducción de continuos procesos de flexibilidad y precariedad laboral.

Cuadro 1

Los trabajadores ocupados según la dimensión de las empresas en Europa
(en porcentajes sobre el empleo total)

	Francia	Alemania	Italia	G. Bretaña	España
Más de 500	33,68	33,37	17,65	33,75	20,05
Entre 100 y 500	16,25	17,46	9,88	17,18	14,56
Menos de 20	29,07	31,40	56,98	31,01	42,32

Fuente: Elaboración Banco de Italia sobre datos Eurostat.

El 95% de las empresas italianas tiene menos de 10 empleados. La contribución de las pequeñas empresas al desarrollo de nuestra economía ha sido determinante, pero la fragmentación se ha convertido, en la actualidad, en un elemento que puede incidir negativamente sobre la capacidad de crecimiento. El descentramiento productivo, la *deslocalización*, los procesos de externalización puestos en marcha por las pequeñas empresas, y también por las grandes empresas, aumentan cada vez más el número de empresas en las que las condiciones de

trabajo escapan a una reglamentación, donde la relación con el trabajador es cada vez más individual y privada de garantías. A este proceso se le añade, la extensión de denominado «fenómeno de miniaturización», hasta alcanzar la forma de empresa individual con la consiguiente ampliación del colectivo de autónomos de última generación, constituido de manera creciente por trabajadores expulsados de la empresa matriz, obligados a un trabajo precario no reglamentado, y generando aún más subordinación a que la que tenían anteriormente.

Por lo tanto, se puede sostener que en Italia existen y coexisten distintas estructuras económicas, estructuras económico-productivas no homogéneas a las que corresponden subjetividades diversas, y tendencias a formas degenerativas de un proceso que ha asumido a veces características y resultados no esperados, que pueden llegar a convertirse en elementos de fuerte conflictividad social. No se trata, por consiguiente, de un simple proceso de *desindustrialización* sino de una auténtica transformación capitalista que crea nuevos sujetos del trabajo, del no trabajo y del trabajo negado; que impulsa el nacimiento de nuevas actividades, en su gran mayoría de carácter terciario y precario, y que genera, al mismo tiempo, nuevos mecanismos de organización de la sociedad y de acumulación del capital en la, así llamada, era de la globalización, o mejor de la competencia global. En el amplio marco de estas tendencias es donde pueden comprenderse realmente los datos macroeconómicos aquí presentados.

En efecto, a pesar de la desaceleración de la actividad productiva experimentada por la economía italiana, el empleo ha seguido aumentando. Sin embargo, una correcta lectura de este dato debe tener en cuenta la precariedad laboral generada y el incremento de los empleos temporales. Ambos factores están condicionados por las características intrínsecas del nuevo sistema económico: un sistema que produce cuotas cada vez más elevadas de riqueza con cuotas cada vez más bajas de trabajo; donde los procesos de informatización producen un gran ahorro de fuerza de trabajo, facilitando la disminución del número de trabajadores fijos de una empresa. El desempleo, la flexibilidad y la precariedad de los salarios y de las condiciones laborales se convierten así en fenómenos estructurales.

De los resultados de las diversas fases del análisis-investigación que hemos realizado, emerge un *terciario* que, cada vez más, se interrelaciona y se integra con las otras actividades productivas, especialmente con aquellas industriales con un papel estratégico en la producción. Se determina un nuevo modelo productivo y *localizativo*, que, en otros trabajos, hemos ya definido como tejido de *multinivel* de irradiación terciaria, con centralidad informacional. Modelo que se asocia al paradigma de flexibilización de la vida impuesto por una empresa difundida socialmente en el territorio. Se trata de un sector terciario donde la centralidad comunicativa viene acompañada de *deslocalizaciones*, de procesos de *terciarización* y *externalización* del ciclo productivo y de un modelo de flexibilidad general y de explotación en y de lo social.

Una *terciarización* del modelo socio-económico que evidencia, también, falsos procesos de crecimiento empresarial que, con frecuencia, esconden aumentos del desempleo, la *externalización* de empleados, sobre todo de servicios, adjudicados a ex dependientes despedidos y obligados, para obtener un ingreso, a «independizarse», con falsas promesas de conseguir trabajos de la empresa matriz, para después cerrar sin tardar su aventura como «nuevos empresarios». Nos encontramos en presencia de un alto *turn over* de la mano de obra con continuas creaciones y destrucciones de trabajo; un crecimiento constante y continuo de los trabajos a tiempo parcial, y una fuerte presencia de trabajos intelectuales y técnico-profesionales frecuentemente precarios al igual que los manuales y repetitivos. La crisis esta llevando a la desaparición del trabajo reglamentado y por tiempo indefinido, pero no a la desaparición del trabajo asalariado y subordinado. Un trabajo cada vez más flexible y atípico y, a menudo, extraído a través de procesos de *deslocalizaciones* internacionales a la búsqueda de formas de trabajo con escaso contenido de derechos y bajísimos salarios.

La contracción del costo del trabajo y la flexibilidad del trabajo no logran, sin embargo, relanzar las inversiones. La esperada consolidación de la recuperación de la economía italiana e internacional es esperada sólo en función del carácter global que va asumiendo, en sus diferentes formas, según los países, el contexto de economía de guerra y dentro de un cuadro keynesiano de tipo militar. Es sólo, en este nuevo marco, donde se puede pensar en una recuperación del crecimiento del PIB y de la demanda interna. La caída de la competitividad de todo el sistema económico es debida, en su mayoría, a los resultados de las empresas más grandes, en las que se notan ya las dificultades asociadas a la difusión de los adelantos tecnológicos, al estímulo de la investigación, a la formación de capacidades administrativas.

Los problemas para recuperar el crecimiento económico de la economía italiana están estrechamente relacionadas con un contexto de sostenimiento de la demanda global a través de políticas económicas de corte keynesiano militar en el contexto de «guerra infinita» que no hace otra cosa que demostrar la posibilidad de crecimiento económico y de continuación de los procesos de acumulación a través de un contexto de economía de guerra acompañado de una compresión general del costo del trabajo y del gasto social.

6. Algunas hipótesis para la mejoramiento del conflicto capital-trabajo

Por lo tanto, el movimiento de los trabajadores, y los opositores al modelo capitalista en general deberán tener en cuenta este escenario de keynesianismo de guerra como fenómeno económico estructural y, por consiguiente, prepararse a restricciones por parte de los gobiernos en el plano de las libertades individuales y sindicales, de los derechos en general y con formas de desarrollo del gasto

público con carácter militar, restricciones económicas que golpearán aún más los salarios y el gasto social. Este es el escenario de los próximos años en el cual el movimiento de los trabajadores deberá organizarse y confluir.

Se favorece una sociedad con mayores diferencias sociales, en la que cada vez es más reducido el sistema de protección social a favor de los ciudadanos más débiles. Estratos sociales de nueva marginación del trabajo y del no trabajo que se prolongan cada vez más, llegando a comprender también aquellos estratos de la sociedad que, hasta no hace muchos años, eran considerados garantizados; como por ejemplo los trabajadores del sector público, algunos sectores de artesanos y comerciantes y los jubilados. Se va creando, al mismo tiempo, nueva pobreza, nuevas necesidades sociales a las cuales no se logra o no se quiere dar respuesta, ampliando de forma intensa el área de marginación social global.

La realidad económica se convierte en una rápida e ineluctable evolución, que tiende a hacer cada vez más evidente la línea de separación entre propiedad-capital, y una clase de trabajadores que no pueden llegar a aceptar las compatibilidades funcionales a la crisis cuantitativa de acumulación que el capital está atravesando. Las transformaciones estructurales, que caracterizan el sistema socio-económico son también, y quizás sobre todo, transformaciones en el ser y en la interrelación de los nuevos sujetos productivos y sociales en general, y estas transformaciones no pueden ser interpretadas sólo a través de análisis basados en la centralidad obrera y de fábrica y en un papel del Estado ahora ya superado.

Tales procesos de transformación son frecuentemente ignorados, los nuevos sujetos económicos no son protegidos, frecuentemente ni siquiera considerados, porque es predominante la cultura de la compatibilidad industrial. Se proponen así análisis políticos, sindicales, contribuciones científicas obvias y compatibles con los actuales procesos de redefinición del capital, pero, en ningún caso, referidos a la concreta realidad socio-económica que, una vez más es interpretada en términos de clase. Los diversos modelos de análisis económico y social adoptados todavía hoy por los investigadores de diversa formación intelectual y política permanecen anclados en métodos basados en parámetros elaborados y deducidos de una lógica interpretativa de «corte industrialista», o proyectada en el futurismo post-fordista en el cual se supone superado el conflicto capital-trabajo.

Lógicas asumidas como centrales por una gran parte de las fuerzas sindicales y de las fuerzas políticas de la izquierda, incluso también por algunos representantes de la izquierda más radical y alternativa.

El proceso de desarrollo económico que estamos atravesando necesita de nuevas lógicas interpretativas, de nuevos instrumentos ignorados por los análisis económicos de tipo «industrialista», «fordista» y del modernismo post-fordista. El análisis que se necesita debe volcarse sobre el plano de las nuevas relaciones industriales e identificar los aspectos más estructurales de los sistemas productivos locales basados en el trabajo especializado; en la intensificación de los rit-

mos, en la elevada división del trabajo, en el impulso a la especialización productiva; en la multiplicidad de los sujetos económicos, en los nuevos sujetos del mundo del trabajo; en la difusa profesionalidad de los trabajadores, en los trabajos más humildes de empleados externos con gran componente de trabajo negro y mal pagado; en la difusión de las relaciones cara a cara sin intermediaciones sindicales.

Las transformaciones estructurales que están caracterizando el sistema socio-económico son también y quizás sobre todo, transformaciones en el ser y en la interrelación de la modalidad de desarrollo de un capitalismo que, abandonando la centralidad de la fábrica, propone un sistema productivo y cultural cada vez más alejado y descentralizado en el territorio, secundado por un papel cada vez más activo del *Profit State*. Para entender e interpretar estas transformaciones, se necesitan análisis desagregados de la distribución territorial de las actividades, junto a un fuerte componente de análisis de clase.

Bibliografía básica de referencia

- CARARO S., CASADIO M., MARTUFI R., VASAPOLLO L., VIOLA F., *No/Made Italy: EuroBang 2. La multinazionale Italia e i lavoratori nella competizione globale*, Mediaprint, Roma, 2001.
- CARARO S., CASADIO M., MARTUFI R., VASAPOLLO L., VIOLA F., *La coscienza di Cipputi. EuroBang 3. Inchiesta sul lavoro. Soggetti e progetti*, Mediaprint, Roma, 2002.
- EUROSTAT *Régions: Annuaire statistique 1999*. Edition 1999; Theme 1, Aprile 2000.
- EUROSTAT *Annuari 1997, 1999 e 2000*
- GOERGEN M.- RENNEBOOG L., *Strong managers and passive institutional investor in the UK*. ECGN, Bruxelles 1998.
- GOERGEN M.-RENNEBOOG L., *Prediction of ownership and control concentration in german and UK initial public offering*, Tilburg University, Ottobre 1999.
- YASUI T., *Corporate governance in Japan*. Conference on «Corporate governance in Asia: a comparative perspective». OECD, Seoul 3-5 Marzo 1999.
- LA PORTA R.- LOPEZ DE SILANES F.- SHLEIFER A., *Corporate ownership around the world. National Bureau of Economic Research*, Giugno 1998.
- MAHER M.-ANDERSSON T., *Corporate governance: effects on firm performance and economic growth*. OECD 1999.
- MAYER C., *Corporate governance in UK*. OECD, Seoul, Marzo 1999.
- MARIOTTI S., MUTINELLI M., *Le trasformazioni strutturali dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane*, ICE Ufficio Studi Economici, Quaderni di ricerca N.4, Ottobre 1997.
- MARIOTTI M., *L'internazionalizzazione produttiva*, da *Impresa & Stato* N.41.
- MARTUFI R., VASAPOLLO L. *Eurobang. La sfida del polo europeo nella competizione globale. Inchiesta su lavoro e capitale*, Mediaprint,, Roma, 2000
- MARTUFI R., VASAPOLLO L., *Profit State, redistribuzione dell'accumulazione e reddito sociale minimo*, La città del Sole, Napoli, 1999.

- MICHEL A., *Capitalismo contro capitalismo*. Il Mulino, Bologna 1986.
- MORI A. E ROLLI V., *Investimenti diretti all'estero e commercio: complementari o sostituibili?*, BANCA D'ITALIA, temi di discussione del Servizio Studi, N.337 Ottobre 1998.
- OECD POLICY BRIEF N.º 3- 1998; *Les nouvelles orientations de la politique industrielle Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie 1998: principales conclusions (OCDE)*
- RAPPORTO ICE, *L'Italia nell'economia internazionale*, 1998-99.
- ROE M.J., *Some difference in corporate structure in Germany, Japan, and the United States*. The institutional investor project, Center for law and economic studies, Columbia University school of law. N.Y. 1993.
- TINACCI MOSSELLO M., *Economie di agglomerazione e di sviluppo economico*, in Becattini G. (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, il Mulino, Bologna, 1987.
- REGINI M., *Modelli di capitalismo. Le risposte europee alla sfida della globalizzazione*, Laterza edit., Roma. 2000, pág. 144.
- VASAPOLLO L., MARTUFI R., *Le pensioni a fondo*, Mediaprint, Roma, 2000
- VASAPOLLO L., *La Unión Europea: entre polo geoeconómico y desarrollo desigual*, ponencia a la VIII Conferencia Internacional de Estudios Europeos (en Ciudad de la Habana), Cuba del 3 al 6 de octubre 2000
- Varios informes sobre la situación económica nacional e internacional de Banca D'Italia, Confindustria, OCDE, ISAE, ISTAT, EUROSTAT, Banco Europeo de Inversiones y Banco Mundial.