

Integración europea y moderna competencia global: la nueva redistribución territorial del dominio

Luciano Vasapollo – Universidad La Sapienza

RESUMO

Inicialmente pensada como uma alternativa para a globalização selvagem, articulada pelos USA, o tratado de Maastrich impôs apenas uma privatização de via única, com uma política monetarista e um modelo de reforma estrutural do “estado de bem-estar” (Welfare state). A conduta de “restrição externa” que se seguiu depois, e a “multipolaridade” das relações no mercado mundial podem ser interpretadas como pistas do estágio de maturidade de um novo sistema de acumulação mundial com uma característica flexível, cujo trabalho obedece às necessidades e prioridades do capital financeiro privado, o qual é altamente concentrado. Este regime de acumulação tem seu fortalecimento em um imperialismo que mostra toda a força de sua conotação militar em uma economia de guerra estrutural. O contexto de “estado de guerra” que destrói residualmente os espaços para a instalação de um “estado de bem estar”, com a permanente guerra pós-global representa o único cenário plausível para sustentar o processo de acumulação.

Palavras-chave: Globalização. Tratado de Maastrich. Imperialismo.

ABSTRACT

Early conceived as an alternative to the wild globalizations pursued by USA, the *Maastrich Treaty*

has imposed only way privatization, monetarist policy and structural reform model of the Welfare state. The “external restriction” that came after and the “multipolarity” of the relationships in the world market just can be interpreted as clues of the mature stage of a new system of world accumulation with a flexible character, whose working obeys the needs and the priorities of private financial capital, which is highly concentrated. This regime of accumulation has its outcome in an imperialism that shows strong military connotations in an economy of structural war. The context of *warfare* that destroys the residual room for welfare, with the permanent post-global war that represents the only plausible scenario for re-launching the accumulation processes.

Keywords: Globalization. Maastricht treat. Imperialism.

PROCESOS DE PREDOMINIO FINANCIERO Y NUEVA GLOBALIZACIÓN POLARIZADA

La nueva globalización polarizada, o mejor, la moderna competición global, pone en juego no sólo el papel de la empresa fordista y el proceso productivo relacionado con ella, sino también las disposiciones internacionales financiero-bancarias, verdadero elemento de innovación en el proceso económico mundial. Lo que está sucediendo es el predominio no sólo de un nuevo sistema productivo no localizado sino también de un nuevo sistema financiero, de una

nueva acumulación de capital y la llamada "acumulación flexible" de la era post-fordista, basada en los procesos de predominio financiero en la economía y en el uso masivo del capital intangible, de los recursos inmateriales como la conciencia, la información, la comunicación, etc.

Por este motivo, la Europa de Maastricht fue pensada como una alternativa a la globalización salvaje practicada por EEUU, a fin de de contraponer otro polo geoeconómico internacional con la intención de presentar una impostación económica y social de un capitalismo más moderado.

Es cada vez más evidente que los Tratados de Maastricht y de Amsterdam tienen un carácter geopolítico, sobre todo respecto a Alemania en el contexto de la Unión Europea. El Tratado de Maastricht presentaba en sí mismo muchas ambigüedades. La estructura de Maastricht tenía que basarse sobre tres elementos: la moneda única, la política exterior y de seguridad común, y la lucha contra la criminalidad. La moneda única y la integración política tenían que sostenerse recíprocamente. En cambio, ¿qué sucede? El vínculo de los criterios de convergencia impuesto en Maastricht tiene un significado político y geoeconómico: separa a los países estables y fiables del área de los países mediterráneos, creando problemas a las mismas multinacionales europeas.

La redistribución territorial del dominio no está determinada por una simple descentralización del capital, o producida exclusivamente por la valorización de los recursos locales. Es debida sobre todo a los intensos procesos de reestructuración del capitalismo que, en la búsqueda de la competitividad en el plano internacional, persigue la eficiencia a partir fundamentalmente de la imposición de una fuerte movilidad espacial y sectorial de la fuerza de trabajo, de la diversificación de los proyectos de flexibilidad laboral y salarial y de la libre circulación de los capitales con características especulativas fuertes.

En primer lugar hay que evidenciar que las inversiones, o más exactamente los procesos de decisión de las inversiones, constituyen un objetivo fundamental y estratégico de acumulación para el

sistema-empresa hay, por tanto, también para los sistemas-países de economía de mercado en su conjunto, ya que el conjunto de tales decisiones lleva a la planificación estratégica de los procesos de expansión y *acumulación de capitales*.

Hace no muchos años, los modelos decisivos de las empresas se fundaban sobre *procesos de acumulación de capital en inversiones materiales*; por lo que obtenían ventajas competitivas frente a las pequeñas empresas. En cambio, hoy, uno de los objetivos estratégicos que destaca el *management de la empresa tras-fordista* es conocer y acrecentar el valor empresarial utilizando procesos de *acumulación flexible* fundados sobre recursos inmateriales y capitales, que permitan construir vías para una administración eficaz a partir de los mayores condicionamientos que nacen de una competencia desenfrenada. La misma turbulencia de los mercados y la desintegración de los viejos modelos de inversión y acumulación llevan a las multinacionales tras-fordistas hacia un nuevo examen de las decisiones de connotación estratégica, llegando a influir cada vez más en los modelos que se refieren a la creación y distribución del valor de las empresas utilizando formas de *acumulación de capital financiero e intangible*.

Los eventos de estos últimos años han marcado muy profundamente la economía y el desarrollo de todos los países europeos. La firma del Tratado de Maastricht y el nacimiento del Euro condicionaron la política de todos los países miembros de la UE. La idea sigue siendo crear un polo nuevo, para oponerlo al de los Estados Unidos, y permitir así que Europa pueda influir de modo más decisivo en los organismos internacionales (el G-7, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, etc.) que, a día de hoy, tienen en sus manos la suerte del planeta. De esta forma se impone artificialmente una confederación cuyas finalidades de control van más allá de la Europa Occidental, para imponer su dominio sobre los países del Este (antiguos satélites de Moscú) superando así, en una lógica de polo imperial, los aspectos ambiguos y las incongruencias derivadas de una solución no querida de los males sociales de Europa occidental. Así se logra ventaja

para todos los nuevos sujetos financieros europeos, inversores institucionales, y no contra los trabajadores, contra los ciudadanos, contra un crecimiento social de calidad. Sin embargo, las premisas e instrumentos que la UE se dio en su constitución preveían formas de protección social general.

Más allá de estas premisas e instrumentos previstos para la ayuda al empleo y la protección social, hasta ahora la liberalización de los intercambios junto a la desregulación y el desmantelamiento de la legislación protectora de los sueldos han permitido que en la UE grupos de las multinacionales hayan podido, más bien, explotar simultáneamente las ventajas de la libre circulación de mercancías y de las fuertes disparidades entre los países, regiones y lugares situados en el interior del propio mercado único europeo. El gran mercado continental garantiza en la actualidad a los grupos económicos-financieros de las multinacionales total libertad de elección de los distintos elementos que constiuyen una producción integrada a nivel internacional, respondiendo también a las exigencias de las estrategias de diferenciación de la oferta y de la fidelidad de la clientela, exigencias propias de la competencia oligopolista, en una situación en la que se ha determinado voluntariamente una fuerte precariedad y flexibilidad del mercado laboral.

El peso económico y comercial de Europa, gracias a este proceso de internacionalización económica, comercial y financiera, tendrá que enfrentarse con los de los Estados Unidos y el polo asiático. Esto conducirá a un gran cambio de carácter "multipolar" en las relaciones del mercado mundial con diferentes configuraciones geopolíticas y geoeconómicas para los nuevos bloques económicos subglobales.

Estos tres polos económicos se constituyeron en la práctica, pero la confrontación entre ellos es aún difícil. El coloso norteamericano obtiene de su propia fuerza interna y de la propia hegemonía política una posición de primacía que le permite amortiguar con gran facilidad los efectos desestabilizadores que sus mismas políticas van produciendo dentro y fuera del país, a través del papel que juegan los mercados

financieros. El polo asiático ha perdido el papel de guía de Japón y sufre una fuerte, reciente, debilidad debida a la crisis asiática, pero puede contar con una trama de intereses que incluye el eje ruso-chino-indio, con extensiones estratégicas también al Japón. Esto puede llevar a una política exterior y a una política económica centralizadas. En cambio, para Europa es necesario poner en marcha un proceso que la lleve a adquirir, a través de profundas transformaciones, las características de una verdadera y propia "economía continental", con un proyecto político unívoco.

COMPETENCIA GLOBAL E INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA (IDE)

La situación económica y las disposiciones monetarias en las que se encuentra Europa desde la constitución de la UE han determinado que el mismo proyecto de una reconversión de tipo "keynesiano" haya fallado, a través de una gran gama de proyectos e infraestructuras capaces de sustituir las políticas restrictivas, de re-equilibrio y de convergencia, puestas en funcionamiento en cada país y dirigidas a la permanencia en la Unión Monetaria Europea. En efecto, se ha aplicado un tipo de política económica monetarista restrictiva que ha conducido a la desastrosa situación ocupacional y social que hoy se vive en Europa, tanto en la fase anterior de crecimiento económico como en la actual de crisis y recesión, y que sin embargo no está acompañada por un desarrollo social global.

El aspecto que más se evidencia es la precariedad del trabajo¹ como elemento constitutivo de la nueva división del trabajo. Son un ejemplo el contrato de préstamo de la fuerza de trabajo, la competencia mundial entre los trabajadores, y la devaluación y desvalorización del trabajo dependiente asalariado.²

¹ O sea trabajo precario, trabajo en negro, trabajo oculto como fenómeno que ya no es marginal.

² Piénsese en la pérdida del salario real también cuando aumenta la inflación, cosa que antes no existía debido a la escala móvil.

A este proceso se une un ataque al salario directo, indirecto, diferido y social; se pone en discusión el servicio sanitario nacional con violentos procesos de privatización, la Seguridad Social, la salud, la escuela, las jubilaciones en general; en definitiva, el conjunto del Estado social que había sido una conquista de las luchas del movimiento obrero hasta los años 70.

Todo esto ocurre en una fase en la que Europa experimenta un incremento de la productividad entre los más altos de los últimos años. Sin embargo, el desempleo y la precariedad del trabajo y de la vida no se han visto alterados sustancialmente; es más, han empeorado, y en el sur de Italia o de España, así como en otras muchas áreas de Europa, llega a niveles altísimos.

Además, a la debilidad política se suma una impresionante debilidad social impuesta por los vínculos monetaristas de la Europa de Maastricht y de Amsterdam. Europa, en el modo que se está construyendo en este momento, contribuye a debilitar la acción político-social y el gasto social en dos modos distintos.

En primer lugar, por medio del compromiso del poder en acción desde hace más de 20 años, los países se ponen de acuerdo para establecer una moneda única pero rechazan una acción pública eficaz que sirva a las opciones y a las necesidades reales de la sociedad. Se elige la vía de la privatización, que es mucho más fácil que la regularización y las reformas, para realizar un sistema público eficiente capaz de mejorar también las formas de democracia representativa.

Una consideración muy clara que emerge de la observación de los procesos de privatización concierne el hecho que, donde las empresas públicas han sido privatizadas no sólo se han dado fenómenos de flexibilidad, de precariedad y de expulsión de mano de obra, sino que se sostiene también que ya tiene sentido hablar de la defensa de sectores estratégicos de una nación en un mercado global. Esta lógica ha generado la destrucción de capital humano fuertemente especializado, dado que donde se genera desempleo, afecta a aquellos obreros y empleados que, gracias a sus experiencias de años, han obtenido un mayor nivel en la investigación y en la especialización.

Otro aspecto evidenciado en el análisis del proceso de privatización que está teniendo lugar, tiene que ver con la introducción de capitales extranjeros. La introducción de estos capitales extranjeros se agrega al hecho que, a través de pequeñas posesiones de acciones, se puede poseer todo el capital de empresas que han construido la historia económica, provocando la desaparición de un desarrollo empresarial nacional sano.

El capital-inversión hay que pensarlo como una unidad diferenciada y jerarquizada, que incluye tanto el capital productivo (también la IDE), el capital comercial y el capital-dinero (o inversión financiera). Al mismo tiempo hay que resaltar además que el fenómeno de la internacionalización se realiza con el *comercio internacional* y con la *inversión directa productiva en el extranjero* (IDE), con lo que una empresa adopta las características de multinacional construyendo o adquiriendo sucursales de producción en distintos países. Esta forma de inversión se enfrenta con distintas exigencias, como son:

- imposibilidad de producir cantidades suficientes en el país de origen, en particular por lo que atañe al sector primero, causadas por la escasez de recursos naturales;
- imposibilidad de vender cantidades suficientes en los países de destino tanto por los mismos productos como por las barreras de protección;
- posibilidad de sacar beneficios de las ventajas comparativas macroeconómicas en los países en que se instalan, en particular en los Países Subdesarrollados, que generalmente tienen un nivel salarial bajo. (LAFAY, 1996, p. 40- 41).

Un aspecto que merece particular atención en el contexto actual de competencia global, pero al mismo tiempo de creciente integración de las estructuras industriales, atañe a la internacionalización de las unidades que se ocupan de la investigación y el desarrollo.

Desde siempre, por su contenido sumamente estratégico, estas actividades se concentraron cerca de las casas matrices de las empresas multinacionales de los tres polos (EEUU, UE, Japón), realizando la introducción y el desarrollo de sistemas de producción más flexibles y tecnológicamente adelantados. En los últimos años, junto a los procesos de internacionalización productiva, se están afirmando mayormente unos procesos de deslocalización de las actividades de investigación y desarrollo (I&D) por parte de las grandes multinacionales, junto a la construcción en el exterior de unidades y laboratorios organizados para mejorar la eficacia global de la producción, excluyendo duplicaciones de actividades que ya están en otros países.

Las principales razones que empujan hacia esta descentralización de las unidades de investigación y desarrollo se encuentran en la necesidad de alcanzar los mercados exteriores con una competitividad cada vez mejor, acercándose a los clientes clave, llegando a contactar con las nuevas tecnologías siempre en evolución y que se puedan encontrar en los centros que alcanzan un nivel sobresaliente en enseñanzas científicas específicas. A menudo se realiza, pues, una creciente dispersión geográfica de las actividades de desarrollo tecnológico, razón por la cual las multinacionales realizan unos procesos de coordinación e integración entre ellas. Del adelanto de la gestión llegamos a considerar un modelo de empresa multinacional "integrada en forma de red".

Dos son los factores determinantes de este proceso de desarrollo: la deslocalización de las actividades cercanas a las fuentes y áreas de recursos inmateriales (por ejemplo, patentes de inventos, *know-how*, y en particular el proceso de engendrar conocimientos), y la aptitud para integrar estos procesos optimizando los resultados. La ventaja principal es, pues, la de disfrutar mejor del progreso tecnológico, rebjando los costes de administración, sobre todo gracias al derribo de barreras para alcanzar un nivel sobresaliente en el capital intangible.

En el momento presente, el efecto conjunto de los mercados solventes a nivel internacional, de la tecnología contemporánea y la internacionalización

de las unidades de investigación y desarrollo, y del nuevo régimen judicial de los intercambios internacionales y de los movimientos de los capitales, determina los intereses de los réditos, y con ello la elección de la localización de las inversiones. Éstas adoptan por tanto la forma de inversión productiva, es decir de inversiones dirigidas al extranjero, utilizadas en la práctica por aquellas empresas que quieren establecerse en otros países a través de la creación de nuevos establecimientos productivos o adquiriendo cuotas de participación de sociedades que ya existen. Es decir:

Esta manera de inversión se lleva a cabo adquiriendo el poder decisorio en una empresa extranjera. Esta incluye nuevos establecimientos, fusiones, adquisiciones corrientes entre la empresa matriz y sus sucursales en el exterior; además, una porción de estas inversiones puede tomar la forma de adquisición de cuotas del capital de la sociedad. (Véase Eurostat, *L'Europa in cifre*, 3 edizione, p. 241).

De esta manera se pueden utilizar los recursos disponibles para inversión financiera, para ganancias más fáciles y rápidamente disponibles como dinero potencial, pero a la vez capaces de generar procesos estabilizadores de la economía.

Este mecanismo se afirma por fin a fines de los ochenta, cuando se pudo entrever un sistema central más largo e interdependiente que el del capitalismo de los sesenta y setenta, cuya primera función era la de dejar progresar la estrategia concurrencial. Este modelo consigue su objetivo a través de la organización de la producción interior en los países con capitalismo avanzado y a través de las más eficaces estrategias tecnológicas de producción y capitalización, sobre todo gracias a la naturaleza y las formas de los acuerdos logrados con otras zonas de medio o bajo nivel de progreso.

La relación entre capital trasnacional y áreas de diferentes influencias, hasta cada país, se determina por la nueva división internacional del trabajo y además por cómo se coloca cada una de las economías nacionales frente a la expansión y redefinición de los polos geoeconómicos. En efecto, los fenómenos de

interconexión entre específicas economías nacionales, que operan a través de la exportación de capitales, son una realidad hace ya un siglo. Lo que es nuevo es el papel de las inversiones financieras, en particular las de naturaleza comercial, así como el extremado acrecentamiento de la IDE, favorecidos ambos por una fuerte liberalización y circulación en el mercado mundial y por la fuerte relación con el capital internacional, todo bajo un solo proyecto de planteamiento estratégico centralizada. Este realiza una especie de proceso aparente de determinación monopolística del capital que, si de alguna manera puede ser útil a las grandes instituciones del capitalismo financiero, también empuja hacia una fuerte competitividad entre los grandes dominios oligopolistas, sobre todo del capital industrial.

En este escenario nos encontramos con que, en los últimos años, cuando se ha vivido una época de fuerte aumento económico internacional, ha sido posible que las empresas italianas cubran, por lo menos en parte, el gap que en los ochenta habían acumulado respecto de las empresas que procedían de las otras potencias económicas mundiales, tanto de los Estados Unidos y Japón como de los demás países europeos, respectivamente. Italia participa así en la competencia entre Europa y EEUU, una competición dura que se lleva a cabo sobre todo por el dominio de Eurasia, con características geopolíticas y geoeconómicas cumplidas* con la entrega* de los IDE (inversiones directas exteriores).

A partir de las consideraciones anteriores, resulta que la competición global en el contexto de la mundialización hay que estudiarla con instrumentos analíticos que nos permitan hacer un análisis en muchos niveles interconectados, pero analíticamente diferentes. El primer nivel atañe al orden de los capitales, es decir de las inversiones, porque van a ser determinados y determinan la acumulación como proceso-entidad dirigido a la auto-valorización del capital.

La integración aparentemente creciente de la economía mundial, junto a formas de concurrencia internacional cada vez más escrupulosas, de competición global: fenómeno conocido ya con el nombre "globalización", se explica, como hemos visto ya, por diferentes motivos: el comercio exterior, la producción transnacional, la circulación de los capitales. En éstos úl-

timos, la IDE vuelve a tener un peso notable, porque se trata de inversiones de carácter productivo y constituyen la principal manifestación de las actividades de las empresas fuera de sus propios países, por lo que expresan los procesos dinámicos de acumulación efectiva de los grandes polos geoeconómicos internacionales.

Entonces* es más claro porque la dinamicidad geográfica de los flujos de IDE representó en los '90' el instrumento principal del dogma de la "estabilidad político-económica global", poniendo en el centro de la iniciativa capitalista, por lo menos en parte, la inversión productiva, que no puede estar totalmente sujeta a las dinámicas financieras.

LA ACTIVIDAD DE INVERSIÓN DIRECTA EN EUROPA

En Europa en particular, la actividad de inversión directa ha experimentado una fortísima subida desde la mitad de los ochenta, junto al empuje del proceso de integración económica que ha supuesto el mercado único, con fuertes intentos de competitividad con los EEUU.

En 1995 Alemania, Gran Bretaña y los Países Bajos están entre los países más activos en el terreno de las inversiones en el exterior; nuestro país se sitúa en la graduación de los principales inversionistas a nivel medio-bajo, y está entre los últimos países que pueden atraer la circulación de los capitales.

En 1996 las inversiones en entrada descienden ligeramente frente a 1995; crecen las inversiones *no equity**, mientras disminuyen todas las otras.

Cinco países concentran más del 60% del total de las inversiones (Bélgica, Francia, Países Bajos, Gran Bretaña y Alemania en términos de inversiones pasivas), mientras que el 40% restante se reparte entre los otros diez países (entre los que destacan Italia, España y Suiza, tanto en entradas como en salidas).

En 1997 el fenómeno está todavía en expansión, mostrando valores más elevados que en el año anterior, con excepción de los beneficios reinvertidos del exterior, que muestran una disminución de algunas unidades.

El total de las inversiones de salida pasa de 70.920 millones de dólares en 1996 a 96.420 en 1997, subiendo

un 36% en un solo año. Las inversiones de entrada crecen de manera muy escasa, alcanzando el valor de 63.958 millones de dólares en 1997. En 1997 la IDE que sale supera los 420 millones de dólares, llegando al 11% del PIB.

Es interesante también analizar su distribución por actividades económicas. Entre las categorías más dinámicas, observamos el sector manufacturero, donde Europa invierte en el exterior el 32,8% del total europeo, y recibe del exterior el 28,5%; en cambio la categoría de la agricultura resulta aproximadamente "ausente", marcando un porcentaje cercano a cero tanto en entradas como en salidas.

En los últimos años, el sector de los servicios está adquiriendo mucha importancia en el ámbito de la internacionalización productiva; en efecto, en 1996 el peso de las inversiones directas de este sector alcanza el 47% (salidas hacia el exterior) y el 48,9% (entradas del exterior). Entre ellos, tienen mucha importancia las actividades financieras que, en los años que estamos examinando, alcanzan en términos de actividad el 29,2% del total y el 61,4% del total de las inversiones de los servicios; en términos de pasividad los movimientos de capitales en las actividades financieras alcanzan el 19,4% del total y el 40% del total del sector.

En la redefinición de los territorios de expansión, Europa no experimenta la tradicional dependencia respecto de los EEUU. y la nueva frontera de los mercados euroasiáticos y del Mediterráneo deben ser utilizados también por Italia y por los otros países europeos, es decir por el polo UE con sus choques interiores.

Para ello se pueden considerar unos datos sobre la presencia multinacional en Italia³. Los datos más exactos se refieren al 1° de enero de 1998, día en el que 1031 grupos multinacionales estaban en nuestro país, con participación en las actividades productivas de 1769 empresas industriales participadas por ellos, que sumaban un total de 560.438 empleados. Las empre-

sas industriales italianas que estaban bajo el control de empresas multinacionales extranjeras eran 1532, con 2381 empresas productivas y 458.691 empleados, mientras las empresas que en nuestro país controlaban por lo menos una empresa industrial eran 861.

Por lo que atañe a los datos de los últimos diez años, hay que subrayar que en este período el número de empresas multinacionales presentes en nuestro país se ha acrecentado un 29%, el número de empresas participadas desde el exterior ha subido un 37%, y los empleados, un 23%.

La dinámica a largo período de la IDE italiana por áreas geográficas marca un cambio en los últimos años en la composición geográfica, confirmando el fuerte interés hacia América Latina, Europa Oriental y ciertas áreas asiáticas. En efecto, todas las incertidumbres de la política diplomática y económica exterior de Italia que revelaron los primeros años '90' con la guerra civil en Yugoslavia incertidumbres aun mayores por la evidente sumisión a la hegemonía alemana y americana en esas áreas, se han convertido ahora, en los últimos años, en un firme camino económico italiano, con mayor activismo diplomático y presencia militar.

Esta evolución describe bien el cambio en la estrategia que las multinacionales italianas han puesto en práctica en la competición global. En efecto los años noventa se han caracterizado, en la competencia global, por una fuerte tendencia a la ampliación de la llamada « Italia multinacional », que se refleja también en la dinámica de las agregaciones del comercio exterior.

Por el lado sectorial y de la producción, la inversión directa al exterior ha sido una vía muy importante para proporcionar a las producciones italianas un continuo desarrollo tecnológico. La IDE ha favorecido mucho los conocimientos y la utilización de los nuevos métodos de producción, convirtiéndose en el medio principal para transferir a Italia nuevas tecnologías que no se encontraban allí, favoreciendo así el papel italiano en la concurrencia y en la competición internacional.

Los ochenta fueron testigo de una primera fase de aumento en los sectores con elevado contenido tecnológico, en particular los sectores de las telecomunicaciones, la electrónica e informática. Este proceso se ha desarrollado en los años noventa, y al final

³ Estos datos proceden del Banco de datos REPRINT (Politécnico de Milán), en el ámbito de las investigaciones sobre la internacionalización de la industria italiana, promovidas por el CNEL.

de este periodo se ha reforzado junto a la afirmación de todas las empresas que están empleadas en el sector de la Information and Communication Technology, más conocido como ICT. En cualquier caso, este fenómeno implica a todos los sectores productivos nacionales y ha concurrido a la modernización de las secciones más tradicionales del sector terciario, secciones y situaciones ofrecidas por parte de las empresas nacionales en los que nuestro país se encuentra todavía atrasado, por ejemplo el turismo, los transportes y la gran distribución.

CONCLUSIONES: CONSIDERACIONES GENERALES

Hay por tanto mucha verdad en la tesis europeísta-monetarista de la “restricción externa”, que ya desde el tratado de Maastricht ha impuesto la única vía de la privatización, de las políticas monetaristas y de las reformas estructurales del *Welfare State*. Se sigue pidiendo a los ciudadanos fuertes sacrificios para una “restricción externa”, no en nombre de sus intereses ni para satisfacer mejor sus necesidades de trabajo, renta o protección social. La restricción externa mina la legitimidad y la autoridad política y económica de cada país, porque, si la sede de las decisiones está en un lugar a menudo incontrollable y no elegido democráticamente (véase, varios organismos internacionales), no se entiende cuál puede ser la función del gobierno y del Parlamento Europeo en el proceso de unidad europea.

Detrás del proceso de privatización se vislumbra solamente una razón de orden político: la redefinición de los modelos capitalistas, que lleva consigo, en un momento en el cual existe una gran debilidad por parte de las organizaciones sindicales históricas, un ataque frontal a las conquistas del movimiento obrero y de los trabajadores.

En Europa y en el resto del mundo existe un conflicto muy fuerte entre las áreas de influencia capitalista. Conflicto que aparentemente no está armado, pero que quizás sea más fuerte que un conflicto bélico, porque es una guerra económico-financiera que se ha desencadenado entre el área de influencia del yen, o más bien asiática, las áreas de influencia del marco

alemán y la del dólar. En el interior de este conflicto se van redefiniendo tanto los roles y modelos del capitalismo como los roles y modelos de las empresas. Se ve en particular que en Europa se ha realizado solamente una aparente unidad de carácter financiero, pero no existe absolutamente una unidad política, ni mucho menos una de tipo económico estructural. El Euro se inscribe, en realidad, en una lógica financiera primero, y después en parte económica. Pero en la lógica del polo económico, aquella que tendría que ser la univocidad del modelo capitalista europeo, en realidad se enfrenta en su interior con modelos de capitalismo completamente diferentes.

En efecto, el contexto de las semanas inmediatamente posteriores al atentado del 11 de septiembre permite ver cómo los EEUU asumen nuevamente un rol prioritario en el plano político-militar, tanto autónomamente como en el interior de la OTAN (véanse la apelación al artículo 5 del reglamento de la OTAN, la vía libre obtenida por la comunidad internacional occidental a los bombardeos y a la “guerra permanente” por lo tanto difundida y por un largo período). En el plano estrictamente financiero, se está asistiendo a fuertes oscilaciones de los índices bolsísticos estadounidenses y europeos, y aún más fuertes en Italia (han aumentado significativamente, en cambio, los títulos de las sociedades vinculadas directa o indirectamente a la industria bélica y a la economía de guerra).

Se llega así, más allá de las diferencias de aplicación entre los polos, a un nuevo modo de relanzar los mecanismos de acumulación, hoy basados ciertamente en connotaciones financieras y en inversiones en inmovilizados inmateriales, pero también en la búsqueda de nuevas vías para las inversiones productivas que sean funcionales al paradigma de la acumulación flexible y de la producción ágil. Todo esto, en un contexto de *Warfare* que destruye los espacios residuales del *Welfare*, con la guerra post-global permanente como único escenario actualmente posible para relanzar los procesos de acumulación.

En efecto, las tendencias que se ven desde hace años deben interpretarse como un indicio de la maduración de un gran sistema de acumulación mundial nuevo, de

carácter flexible, cuyo funcionamiento está sometido a las exigencias y a las prioridades del capital financiero privado, altamente concentrado. Este régimen de acumulación que está siempre a la búsqueda de la "estabilidad" político-económica y de nuevas áreas de intervención, tiene de todas maneras necesidad de regenerar inversiones productivas que sean funcionales y tengan su salida y su fuerza en el imperialismo, con connotaciones fuertemente militares en la economía de guerra estructural. Una economía de guerra lanzada por los EEUU, y seguida también por Italia, que intentará por tanto sostener la demanda a través de gastos militares, haciendo crecer la producción de las empresas bélicas y de todo el soporte productivo vinculado a la Defensa, la Inteligencia, la Seguridad, y relanzando fuertemente los procesos de acumulación a partir de un contexto de guerra permanente, de carácter económico-estructural.

Pero esto ciertamente no significa la ruptura de la política de conflictos entre polos geoeconómicos, que cada vez se realizará más con actos continuos de guerra económica, que asumen y asumirán cada vez más, la forma de guerras militares de afirmación de las jerarquías. En efecto, la solución de la economía de guerra será la que aceptará y llevará adelante también la UE, y también nuestro país, porque la situación estadounidense ha tenido y tendrá repercusiones recesivas en Europa. Pero esto significa, al menos por el momento, colocar en segundo plano a los europeos, con la voluntad por parte americana de retrasar el crecimiento y la afirmación europea y, por lo tanto, buscar por todos los medios reducir los objetivos hegemónicos y expansionistas por parte de la UE para intentar relanzar las estrategias de globalización de un único gran imperio guiado por los EEUU.

REFERÊNCIAS

- CARACCILO, L. *Euro no: non morire per Maastricht*. [S.l.]: Ed. Laterza, 1998.
- CARARO, S. et al. *No/made Italy: eurobang 2.; la multinazionale Italia e i lavoratori nella competizione globale*. Roma: Mediaprint, 2001.

- DE CECCO, M. *L'oro d'Europa: moneta, economia e politica nei nuovi scenari mondiali*. [S.l.]: Donzelli edit., 1998.
- GEORGE, S. *Il debito del terzo mondo*. Roma: Ed. Lavoro, 1989.
- HARVEY, D. *Crisi della modernità*. Milano: IL Saggiatore, 1993.
- KUTNER, R., *The end of laissez faire*. New York: Knopf, 1991.
- LAFAY, Véase G. *Capire la globalizzazione*. Bologna: Mulino, 1996.
- LIPIETZ, A. *Towards a new economic order*. New York: Oxford University Press, 1992.
- MARTUFI, R.; VASAPOLLO, L. *Eurobang: la sfida del polo europeo nella competizione globale; inchiesta su lavoro e capitale*. Roma: Mediaprint, 2000.
- MARTUFI, R., VASAPOLLO L. *Profit state: redistribuzione dell'accumulazione e reddito sociale minimo*. Napoli: La città del Sole, 1999.
- MARTUFI, R.; VASAPOLLO, L. *Le pensioni a fondo*. Roma: Mediaprint, 2000.
- OCSE-UNCTAD-BANCA D'ITALIA-ISTAT. *Annuari: e vari rapporti annuali*. [1999-2000?].
- PHILIPS, K. *The politics of rich and poor*. New York: Harper Perennial, 1991.
- PROTEO: rivista quadrimestrale a cura del Centro Studi Trasformazioni Economico Sociali CESTES-PROTEO. [S.l.], 1998-2001.
- SKINNER, Q. *Le origini del pensiero politico moderno*. Bologna: Il Mulino, 1989.
- VASAPOLLO, L.; Martufi R. *Le pensioni a fondo*. Roma: Mediaprint, 2000.
- VASAPOLLO, L., La Unión Europea: entre polo geoeconómico y desarrollo desigual, ponencia. In: CONFERENCIA INTERNACIONAL DE ESTUDIOS EUROPEOS, 8. Habana, 2000. *Anais...* Habana: [s.n.], 2000.